عالم المعرفة

326
أبريل
2006

سيكولوجية العلاقات بين الجماعات

● قضايا في الهوية الاجتماعية وتصنيف الذات

تأليف: د. أحمد زايد

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت

عالم المعرفة

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت

صدرت السلسلة في يناير 1978 بإشراف أحمد مشاري العدواني 1923-1990

326

سيكولوجية العلاقات بين الجماعات

قضايا في الهوية الاجتماعية وتصنيف الذات

تأليف: د. أحمد زايد



سيكولوجية العلاقات بين الجماعات

قضايا في الهوية الاجتماعية وتصنيف الذات

طبع من هذا الكتاب ثلاثة وأربعون ألف نسخة

شركة مطابع المجموعة الدولية ـ الكويت

ربيع الأول ١٤٢٧ ـ أبريل ٢٠٠٦

I

نظرية الهوية الاجتماعية

مدخل تاريخي

إن قضية التركيز على الفرد داخل السياق الاجتماعي قضية علم النفس الاجتماعي في المقام الأول. ومن منطلق هذا التوجه هدف علماء النفس الأوروبيون إلى تحقيق توجه مختلف ومتميز، وذلك عن طريق التركيز على الفرد داخل الجماعة. ومن ثم يمثل السياق الاجتماعي بوصفه «الكل» أهمية كبيرة نسبيا في «الجزء» الذي يعني هنا سلوك الفرد.

وقد وصف «تيرنر» Turner هذه القضية على الوجه التالي:

«هل يتضمن سلوك الجماعة عمليات اجتماعية أو سيكولوجية، أم أن هذا السلوك مختلف عن الخصائص الفردية التي يتميز بها الأفراد؟ وهل الجماعة موجودة في خيالنا أم أنها واقع حقيقي؟ وهل الجماعة حقيقة واقعية بالطريقة الحية والملموسة نفسها التي يكون بها الأفراد واقعيين وحقيقيين؟» (Turner et al, 1987, pp. 3-4).

.قد تسعى الجماعة
ضعيفة إلى الاندماج
و لانصهار في الجماعة
بطرة. وهذه
لاستراتيجية تتطلب تغييرا
ثقافيا وسيكولوجيا جذريا
لكي ينجح.

المؤلف

لقد اتخذت النظريات التي سبقت النظريات التجريبية بعض الأشكال المميزة من علم نفس الجماعة، مقررة بذلك دور الغرائز والانفعالات. وكانت هذه النظريات تنظر إلى سلوك الجماعة على انه ينحدر من أصول أكثر بدائية، ومن صور غير عقلانية للتفاعل الاجتماعي.

ومن ناحية أخرى قادت مبادئ السلوكية الآخرين ليس فقط إلى رفض المفهوم الميتافيزيقي لـ «عقل الجماعة» الذي قدمه السابقون على التجريبيين، لكن أيضا الإمكان الفعلي لأي علم نفس جماعة مميز. وقد افترض «تيرنر»، أن ما قد يظهر ليكون سلوكا مميزا لجماعة ما هو إلا استجابة فردية لمثيرات أو مواقف اجتماعية مختلفة، ومثل هذا الشخص يبقى ـ بكل معنى الكلمة ـ متفردا أو وحيدا، ومن وجهة نظر سيكولوجية يبقى شخصا غير متأثر بسياق الجماعة. (Turner et al, 1995).

وعلى الرغم من مقاومة علماء النفس لهذه النزعة السلوكية المتطرفة، لم يستوعبوا هذا التوجه السلوكي العام الذي ظل مسيطرا أعواما طويلة. وفي أثناء هذه الحقبة من الزمن ظل توهج المنحى المعرفي داخل علم النفس الاجتماعي على قيد الحياة على سبيل المثال؛ نظرية «ليفين» Lewin عن «المجال» Life space (١٩٣٦)، وبحث «شيريف» Sherif عن المعايير Norms (١٩٣٦) وبحث «آش» Asch عن «تكوين الانطباع» Impression Formation (١٩٤٦، ١٩٥٢) (Abrams & Hogg, 1999).

وقد قدم تطور علم النفس الاجتماعي المعرفي مفهوم «التفاعلية» Interactionism كمفهوم بديل للاتجاه المتطرف الذي دعت إليه هذه النظريات، والتفاعلية (Turner & Oakes, 1986) تشير إلى الفكرة التي ترى أن الخصائص السيكولوجية للأفراد قد تغيرت تغيرا كيفيا عن طريق تفاعل الفرد والمجتمع. والمتتبع لمناقشات «شريف»، و«آش»، و«ليفين»، و«تيرنر»، و«أوكز» يجد أنه من خلال التفاعل الاجتماعي لأعضاء الجماعة تنشأ نواتج جماعية

Collective Products مثل المعايير، والقيم، والأفكار النمطية الت
التي لا تقلل من أنشطة الأفـراد، ذلك أنهـا تسـتـدمج Internalized وتنقل إلى الأفراد. (Turner et al, 1995).

فـمـثـلا أوضح «آش» Asch أن هناك وجـودا مـتـبـادلا في المجـال السـيكولوجي من خـلاله كـانت العـلاقـات التي تحـدث بين الأفـراد المتفـاعلين تفـهم وتسـتـدمج من جـانب المحيطين بهم، وهذا يجـعل من ظاهـرة الجماعة أمرا ممكنا حدوثه.

«فـسلوك الجـمـاعـة يحـدث عندمـا يمتلك كل فـرد التـمـثـيـلات Representations التـي تشـتـمل على سلوكـيـات الآخـرين وعـلاقـاتهم، وتتجمع السلوكيات الشخصية ويكمل بعضها بعضا فقط عندما يُمثل الموقف المشترك في كل منها، وعندما تكون التمثيلات متشابهة البناء. تحدث هذه الشروط، عندئذ فقط يستطيع الأفراد أن يخضعوا ذواتهم إلى متطلبات السلوك المشترك. وهذه التمثيلات والسلوكيات هي التي تخـرج حـقـائق الجـمـاعـة إلى الوجـود وتحـدث ظاهـرة ثبـات أو تماسك Solidity عمليات الجماعة» (Asch, 1952, pp. 251-2).

وقد تنبه «آش» إلى أن «العلاقة بين الفرد والجماعة في الأصل هي علاقة جزء بكل» بوصفها تقتضي بمفردها تلخيص الكل (الجماعة)، داخل الجزء (الفرد)، أي أنه «يجب على الفرد أن يقوم بتمثيل علاقات الجـمـاعـة كليـة في داخل عـقله لكي يكون قـادرا على أن يسلك سلوك العضو في الجماعة»، فـقد أوضح أن الجماعة والفرد، (الاجتماعي والسيكولوجي) يأتيان من خلال التمثيلات المعرفية لعلاقات وحقائق الجماعة. (Turner et al, 1995).

والشخص الذي يحدث له هذا التحول من كونه فردا إلى عضو في جماعة سيكولوجية فرد تنظم أفعاله واتجاهاته عن طريق نتاج جماعي من غير الممكن تجاهله.

ويذكر «تيرنر» أنه على الرغم من التحول البارع لمفهوم الجماعة الذي ظهـر بقوة في علم النفس الاجتماعي في الفتـرة ما بين ١٩٥٠ و١٩٦٠، إلا أنه في بداية عام ١٩٧٠، بدأ الاهتمام بظاهرة الجماعة

يضعف، وهذا الضعف بدا ظاهرا. فضلا عن التمثيلات المعرفية وطبيعة نتاج الجماعة، وقد تحول التأكيد على، مفهومين مرتبطين بهما هما «الاعتمادية المتبادلة» Interdependence و«التماسك» Cohesiveness، وبينما كان مفهوم «الاعتمادية المتبادلة» محور اهتمام «شيريف»، و«آش»، و«ليفين» في شكله الجديد، فقد هذا المفهوم طبيعة «الجشطلت» Gestalt و«المجال النظري» اللذين أمدوه بهما، وأصبحت هناك عودة عالمية إلى شكل «الفردية المطلقة» Implicit Individualism. (Turner et al, 1987).

وظلت الحال كذلك إلى أن جاء «تاجفيل» Tajfel بنتائج بحوثه في الإدراك، وكانت أولى خطواته التي قادته إلى التوسع في دراسة التصنيف Categorization. وقادته أيضا إلى التوسع في مبدأ «التأكيد» Accentuation بمعنى أن وضع المثيرات في فئات يحدث ما يسمى بمبدأ تأثير التأكيد الإدراكي (*) Perceptual Accentuation Effect. هذا التأثير يحدث من خلاله تأكيد التشابه والاختلاف داخل الفئة على أبعاد يعتقد أنها مرتبطة بالتصنيف، بالإضافة إلى أن هذا التأثير يزداد عندما يكون التصنيف والأبعاد المرتبطة به مهمة بالنسبة إلى المدرك، ويعتقد «تاجفيل» أن هذا التأثير يميز بوضوح كلا من الإدراك الفيزيقي والاجتماعي، لكنه في حالة إدراك الأفراد يكون أقوى بسبب تدخل الذات في هذه الحالة.

وقد اكتشف «تاجفيل» من خلال هذا العمل المبكر النواحي المعرفية لعمليتي التنميط Stereotyping والتعصب prejudice، وطور نظرية معرفية في التنميط. ويعتبر «تاجفيل» رائد الاتجاه المعرفي لعملية التنميط، الذي أصبح سائدا في المعرفة الاجتماعية في أمريكا الشمالية في الثمانينيات من القرن العشرين (١٩٨٠) (Abrams & Hogg, 1999).

غير أن «تاجفيل» اعتقد أن التحليل المعرفي يعتبر ناقصا (جزئيا)، وأن سياقاته الاجتماعية لتفسير عملية التنميط غير سليمة تماما. وتماشيا مع أجندة علم النفس الاجتماعي الأوروبي يعتقد «تاجفيل» أن

(*) سوف نشرحه بالتفصيل في الصفحات القادمة.

التحليل الكامل لا بد أن يأخذ في اعتباره الوظائف الاجتماعية لعملية التنميط مثل «التبرير» Rationalization، وأن يأخذ في اعتباره أيضا الأسباب والاختلافات الاجتماعية Social Differentiations. فهو يذكرنا بأن الأفكار النمطية صور مشتركة للجماعات، ولذلك فإن أي تحليل لعملية التنميط يحتاج إلى فهم هذه الطبيعة المشتركة، ولكي نفعل ذلك فإن التحليل يحتاج إلى أن يثبت على أرضية واسعة من تحليل العلاقات بين الجماعات وتعريف الذات بوصفها عضوا في جماعة (أي: الهوية الاجتماعية) (Abrams & Hogg, 1999).

وفي عام ١٩٧٩ صاغ «تاجفيل» و«تيرنر» هذه الأفكار ومجموعة افكار أخرى تحت مسمى «نظرية الهوية الاجتماعية»، ومنذ ذلك الحين أصبحت هذه النظرية دافعا مهما للبحث في علم النفس الاجتماعي، لا سيما العلاقات داخل الجماعة وبين الجماعات، ولم يقتصر هدف النظرية على تفسيرها للتصنيف وما يحدث من نتائج مترتبة عليه، لكنها توسعت وظهر منها عدد من الصياغات الحديثة، ويقترح «تيرنر» (١٩٩٠) أنه يوجد نوعان من نظريات الهوية الاجتماعية هما: نظرية العلاقات بين الجماعات Intergroup Theory (النظرية الأم) وتهتم بتحليل الصراع، والتغير الاجتماعي Social Change، والتركيز على حاجة الأفراد إلى التميز الإيجابي لجماعتهم الداخلية بمقارنتها بالجماعات الخارجية وذلك لتحقيق هوية اجتماعية إيجابية، والنظرية الأخرى هي الأكثر حداثة وهي نظرية تصنيف ـ الذات Self-Categorization Theory. (Taylor & Moghaddam, 1987; 1994).

ومع بداية الثمانينيات من القرن العشرين، كانت نظرية الهوية الاجتماعية نظرية معرفية اجتماعية للجماعة، حيث أكملت عمليات تعريف الذات المرتبطة بالهوية الاجتماعية، وحاجة الأفراد إلى تقدير الذات Self-esteem وإلى التميز الإيجابي (Turner, 1982). وكانت جامعة بريستول Bristol في بريطانيا هي المركز لهذه البحوث، وتقريبا أصبحت المركز لكل البحوث التي أجراها علماء النفس الاجتماعيون البريطانيون،

والأوروبيون الذين كانت لهم صلة بجامعة بريستول، وكانت الأولوية بالطبع لطلبة ورفاق «تاجفيل». وظهر هذا العمل موزعا بين مقالات في الدوريات وعدد من الكتب المحررة (Turner & Giles, 1981). وقد ظهرت دراسات قليلة جدا في الدوريات الأمريكية. وعموما كانت البحوث التي نشرت عن نظرية الهوية الاجتماعية قليلة لم تكن تفي بقدر هذه النظرية حتى عام ١٩٨٨، كما أنها كانت بحوثا غير مفصلة، وناقصة. (Hogg & Abrams, 1988).

ومع رحيل تاجفيل عام ١٩٨٢، كان هناك تأثير من جانب السياسة العليا لإدارة «تاتشر»، وظهور علم تحليل الأطروحات Discourse Analysis في المملكة المتحدة، وانتشار المعرفة الاجتماعية الأمريكية، أدى ذلك إلى الانهيار السريع لمركز «بريستول». ومع الهجرات التي تلت هذا الانهيار أصبحت أبحاث الهوية الاجتماعية أكثر تنوعا، وأخذت شعبية كبيرة في أوروبا، وكذلك أستراليا وأمريكا الشمالية، وأعظم ما وصلت إليه الأبحاث من تقدم في هذه المرحلة كان عن نظرية «تصنيف الذات»، التي نشأت على يد «تيرنر» وتلاميذه عندما كانوا في «بريستول» في نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات. (Hogg & Abrams, 1999).

وتعتبر نظرية «تصنيف الذات» Self - Categorjzation Theory من أهم النظريات التي نمت في كنف نظرية «الهوية الاجتماعية». فهي تضع تفسيرا مفصلا للأساس الاجتماعي ـ المعرفي لعضوية الجماعة (Hogg, 1996). أي أنها تولي عملية التصنيف اهتماما أكثر من دوافع تقدير الذات وأبنية المعتقد الاجتماعي (Hogg & Abrams, 1999) وتقوم على فكرة أساسية هي أن «الهوية المشتركة تنكر الذات الفردية» (Taylor & Moghaddam, 1987; 1994).

وقد شهدت التسعينيات من القرن العشرين انطلاقة في الاهتمام بنظرية الهوية الاجتماعية (Hogg & Abrams, 1999) فتأثرت بالعديد من الأبحاث المعاصرة في علم النفس الاجتماعي التي أجريت على الجماعات، وطبقت النظرية في العديد من الموضوعات القريبة منها

مثل الأبحاث التي أجريت على المسايرة الاجتماعية، والمعايير ...... الجماعة (Hogg & Turner, 1987; Abrams & Hogg, 1990; Turner, 1991). والأبحاث التي أجريت على التعصب (Brown, 1995; Myers, 1993; 1996; Stephan & Stephan, 1996. والأفكار النمطية (Oakes et al, 1994, Spears et al, 1997 وبروز الهوية Identity Salience, Oakes, 1987 ودوافع الجماعة Hogg & Abrams, 1993 ومفهوم الذات (Abrams, 1996).

ومع تطور النظرية وازدهارها تطور معها العديد من النظريات الأخرى التي تستحق الإشارة إليها مثل نموذج تنظيم الذات Self - Regulation (Abrams, 1990) ونظرية التميز الأمثل (Brewer, 1991) Optimal Distinctiveness ومفهوم حيوية السياق الاجتماعي اللغوي The construct of ethnolinguistic Vitality (Giles & Johnson, 1987).

وهكذا، فعمر هذه النظرية لا يتجاوز ٢٥ عاما ولا يزال البحث في الهوية الاجتماعية يسير بخطى واسعة ليثبت بذلك أنها النظرية الأكثر تنظيرا في علم النفس الاجتماعي على رغم قصر عمرها.

الطبيعة السيكولوجية للهوية الاجتماعية

جادل «تاجفيل» طوال السبعينيات من القرن العشرين بثبات ضد التفسير ذي المنحى الفردي للسلوك بين الجماعات، واتفق مع «شيريف» Sherif على رفض الفكرة التي تقول إن الصراع الاجتماعي يمكن تفسيره في ضوء مصطلحات من الباثولوجيا الفردية Individual Pathology، أو اختلافات في أنماط الشخصية، أو من عمليات داخل الفرد. ويذكر «تاجفيل» أن الاتجاهات بين الجماعات والأفكار النمطية Stereotypes في الأصل تتمثل في مدى كبير من الظواهر الاجتماعية التي تكونت عن طريق أفراد كانوا أعضاء في جماعات اجتماعية، تطورت مشاركتهم الاجتماعية وتمثيلاتهم

كجماعة معيارية Normative Group نتجت من خلال سياق اجتماعي كبير او كوظيفة له. ومهمة علم النفس الاجتماعي، كما يراها «تاجفيل»، ليست تخليدا للأسطورة الاجتماعية، لكنها مهمة أكبر من ذلك تتمثل في فهم الكيفية التي من خلالها يتأثر الواقع الاجتماعي ويتفاعل مع العمليات السيكولوجية (Turner et al, 1995).

وقد حاول «تاجفيل» من خلال دراساته المبكرة التي أجراها هو وتلاميذه في جامعة «بريستول» أن يركز على السلوك الذي يحدث بين الجماعات أكثر من تركيزه على ما يجري بين الأفراد، ومن السهولة بمكان أن نلاحظ ذلك من استخدامه الوفير لكلمة «بين الجماعات» Intergroup في جميع كتبه ودراساته التي تناولت نظرية الهوية الاجتماعية.

وقد قدم نظريته «الهوية الاجتماعية» في العام ١٩٧٢، (Hogg, 2001) التي تمت صياغتها بعد ذلك بهذا الاسم بالاشتراك مع «تيرنر» العام ١٩٧٩ (Taylor & Moghaddam, 1987; 1994) ليفسر كيف تستمد الذات معناها من خلال السياق الاجتماعي الذي يحدث من العلاقات بين الجماعات، وليفسر كيف يحدد التصنيف الاجتماعي مكان الفرد في المجتمع (Hogg, 2001).

وفي دراساته الشهيرة بـ «نماذج الجماعات التجريبية المصغرة» وجد «تاجفيل» وزملاؤه (Tajfel et al, 1971) أن التصنيف الاجتماعي للأفراد في جماعات متمايزة بإمكانه وحده أن يحدث سلوكا بين الجماعات، فيسعى الأفراد (المفحوصون) إلى تفضيل أعضاء الجماعة الداخلية اكثر من اعضاء الجماعة الخارجية. وكما يبدو فإن مجرد الوعي، بوجود جماعة معارضة لأخرى يكون كافيا - تحت شروط معينة - لإحداث عمليات التمييز والمنافسة بين الجماعات. وقد أوضح تاجفيل وتيرنر أن التصنيف الاجتماعي للأفراد داخل نماذج الجماعات التجريبية المصغرة يؤدي أيضا إلى خلق هوية اجتماعية لهم، فالأفراد يقبلون العضوية في فئة اجتماعية معينة كتعريف للذات (هذا التعريف للذات) يرتبط بالموقف الاجتماعي (Turner et al, 1995).

ويسمح التصنيف الاجتماعي للمدرك أن يكون فهما سببيا للأحداث الاجتماعية بوصفها موجهة للسلوك، كما أنه يقدم أيضا نظاما من التوجه لمرجعية الذات Self - Reference، هذه المرجعية تشكل وتحدد مكان الفرد في المجتمع. فتعريف الذات للأفراد في سياق اجتماعي، ومعنى ودلالة أفعالهم واتجاهاتهم في ذلك السياق كلها أمور تعتمد على التصنيف الاجتماعي. فحيثما يقسم التصنيف الأفراد إلى جماعات اجتماعية، فإن السلوك داخل هذا السياق يتخذ معنى ودلالة مميزة من العلاقات بين الجماعات (Tajfel, 1978).

وهذه العلاقة المفترضة بين الذات والتصنيف الاجتماعي صيغت في مفهوم من الهوية الاجتماعية الذي عرفه «تاجفيل» منذ البداية بأنه «جزء من مفهوم الذات لدى الفرد يشتق من معرفته بعضويته للجماعة أو الجماعات مع اكتسابه المعاني القيمية والوجدانية المتعلقة بهذه العضوية» (Tajfel, 1978, p.63)، وتقديم الذات والجماعة معا بهذه الطريقة قد ساعد في فهم التمييز بين الجماعات، وأثار محاولات حديثة لعنونة مشكلة العلاقة بين الجماعة والفرد، وبين أوجه الاتساق الاجتماعي لحياة الجماعة والعمليات السيكولوجية الفردية، كما أنه مهد الطريق أيضا لـ «تاجفيل» و«تيرنر» لمزيد من التحليلات العامة من العلاقات بين الجماعات. (Turner et al, 1995).

ومن هذه التحليلات ما افترضه تاجفيل وتيرنر (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1986) من أن الأفراد يفضلون بوجه عام أن يروا أنفسهم إيجابيين أكثر من أن يروا أنفسهم سلبيين، أي أن الأفراد مدفوعون بصورة مستمرة إلى تحقيق هوية اجتماعية إيجابية، ولما كانت الهوية تُعَدُّ «جانبا من صورة الذات» فإننا لو عرفناها بمصطلح عضوية الجماعة فإنها تشير أيضا إلى أننا نفضل أن نرى جماعتنا الداخلية جماعة أكثر إيجابية من تلك الجماعات الأخرى التي لا ننتمي إليها (Brown, 1995). وهذه الرغبة تحث الأفراد على عمل مقارنات اجتماعية Social comparisons بين الجماعة الداخلية والجماعات الخارجية، من أجل تحقيق وضع اجتماعي مميز وله الأفضلية للجماعة

الداخلية. وهذا التحليل الذي تقدمه نظرية الهوية الاجتماعية يستند إلى عمليات سيكولوجية مثل التوحد Identification، والمقارنة الاجتماعية Social Comparison، والتميز السيكولوجي Psychological Distinctiveness. (Taylor & Moghaddam, 1987; 1994)

وقد أوضح تيرنر (١٩٧٥) أن التوحد شرط مسبق وضروري لتفضيل الجماعة. وأنه يرتبط إيجابيا بالتحيز للجماعة الداخلية، فقد ناقشت الدراسات المبكرة في الهوية الاجتماعية كون التحيز للجماعة الداخلية وظيفة لعدد من المتغيرات هي:

(١) الدرجة التي يتوحد بها المفحوصون مع الجماعة الداخلية.

(٢) بروز التصنيف الاجتماعي المرتبط بوضع هذه الجماعة.

(٣) أهمية بُعد المقارنة لهوية الجماعة الداخلية.

(٤) الدرجة التي تكون عندها الجماعات في وضع مقارنة على هذا البعد (مشابهة، قريبة، مختلفة)، مشتملة بوجه خاص على وضع الجماعة الداخلية وخاصية اختلاف هذا الوضع المدرك بين الجماعات، وقد أوضحت هذه الدراسات أيضا أن تفضيل الجماعة الخارجية قد يحدث عندما تفشل الجماعة الخارجية في أن تتفوق على الجماعة الداخلية، على بعد المقارنة على سبيل المثال: دراسات «مامندي» و«شريبر» Mummendey & Schreiber (١٩٨٣)، ودراسات مامندي وسيمون Mummendey & Simon (١٩٨٩) (Mullin & Hogg, 1998).

وبالقدر الذي يجعل للتوحد والتحيز للجماعة الداخلية أهمية في بروز الهوية الاجتماعية هناك أيضا عملية المقارنة الاجتماعية التي تنشأ بين الجماعات ـ بشكل يكاد يكون حتميا ـ والتي لها دور لا يقل أهمية أبدا عن التوحد والتحيز؛ ذلك أنها تحدث عملية أخرى مهمة هي التميز السيكولوجي على نحو ما سنرى:

الفكرة الرئيسية في عملية المقارنة الاجتماعية هي أن مفهوم الذات Self-Concept يعتبر جزءا من الوظيفة النفسية، فنحن عندما نتعامل مع العالم من حولنا نحتاج إلى أن نشعر بأن لذاتنا قيمة (مفهوما إيجابيا عن الذات)، لذلك فإننا نسعى دائما إلى تقييم أنفسنا من خلال المقارنة

مع الآخـــرين الـذين يشـــبـــهـــوننا (Tajfel & Turner, 1986; McGarty, 1999b). فالذات تستمد معناها من خلال السياق الاجتماعي للعلاقات بين الجماعات.

ونحن نسـتطيع أن نحـصـل على تقـدير الذات من خـلال مـقـارنة أنفسنا بالآخرين في جماعتنا، كما نستطيع أن نرى أنفسنا في صورة مشرقة، إذا كنا نمثل أعضاء في جماعة لها هيبتها ومكانتها. والسؤال هنا هو كيف تتحقق للجماعات هذه الهيبة والمكانة العالية؟ وللإجابة عن هذا السؤال قدم تاجفيل وتيرنر فكرة المقارنة التي يقوم بها أعـضـاء الجـمـاعـة بين جـمـاعـتـهم والجـمـاعـات الأخـرى من أجل أن يحددوا كون الجماعة التي ينتمون إليها إيجابية أم لا؟ ولذلك فهمْ - ضمنيا - يرون أنفسهم جماعة إيجابية؛ لأن الأفراد ينزعون إلى اختيار طريقة المقارنة مع الجماعات الأخرى التي تعكس لهم ذلك (أي أنهم يختارون أن يقارنوا جماعتهم مع الجماعات الأخرى بطرق تعكس لهم الإيجابية) (Brown, 1995).

وتتبع هذه العملية عملية أخرى في غاية الأهمية نطلق عليها اسم عملية التميز السيكولوجي وتنقسم هذه العملية إلى جزأين هما:

(١) التميز الإيجابي Positive Distinctiveness، ويعنى أن الأفراد يحركهم دافع هو رغبتهم في رؤية جماعتهم أفضل من الجماعات التي تشبهها.

(٢) التميـز السلبي Negative Distinctiveness ويعني أن الجماعات تميل إلى تقليل الفروق بين الجماعات، إلى الدرجة التي تبدو جماعتنا عندها مفضلة في نظرنا.

وتجتمـع هـذه العمـليـة بجزأيـها تحـت مفهوم الإبداع الاجتماعي Social Creativity، حيث يختار الأفراد الأبعاد أو النواحي التي تزيد من إيجابية جماعتهم، على سبيل المثال؛ الجماعات التي تدرك أنها ذات مكانة مرتفعة في نواح معينة تختار هذه النواحي لتكون أساسا للمقارنة في ما بينها وبين الجماعات الأخرى، والجماعات ذات المكانة المنخفضة تسعى إلى تقليل الفروق في تلك النواحي أو تختار نواحي أخرى لتكون

وجها للمقارنة ولتوضيح ذلك نطرح المثال التالي: قد تنظر المجتمعات الشرقية الإسلامية إلى المجتمعات الغربية على أنها أفضل في نواح معينة كالاقتصاد والتقدم التكنولوجي، لكنها تنظر إلى نفسها على أنها الأفضل أخلاقيا (McGarty, 1999b).

وإن كانت غالبية النتائج السابقة مشتقة من تجارب نماذج الجماعات التجريبية المصغرة فإن هذه التجارب أصبحت الآن تجارب كلاسيكية في علم النفس الاجتماعي. وقد ظهر الآن وضع حد لكيفية تفاعل الأفراد مع الآخرين (الجماعات) وتفاعلهم على أساس فردي (بين أفراد) من خلال نضالهم من أجل تحقيق هذا التميز الإيجابي ومحاولتهم تمييز جماعتهم عن الجماعات الخارجية بطريقة تعكس لهم تقديرهم الإيجابي لجماعتهم لأنه بهذا الفعل تصبح الدلالة الإيجابية لعضوية الجماعة الداخلية دلالة للذات.

غير أن السلوك بين الجماعات لم يكن انعكاسا ميكانيكيا لدوافع التميز الإيجابي، والتصنيف المبنى على التأثيرات المؤكدة، بل إنه قد يكون متأثرا بمعتقدات الأفراد حول طبيعة العلاقات بين الجماعات، وخاصة المعتقدات التي تتعلق بعلاقات الأوضاع الاجتماعية واستقرارها، ومدى مشروعيتها (Abrams & Hogg, 1999).

وقد أشار تاجفيل، على سبيل المثال: إلى هذا التحليل السيكولوجي للدافع «إلى تحقيق الجماعة هوية اجتماعية إيجابية أو الدافع إلى ريادة الجماعة الداخلية كنتيجة للتصنيف الاجتماعي أو الهوية الاجتماعية، أو المقارنة الاجتماعية أو كنتيجة للتميز الإيجابي للجماعة الداخلية» (Tajfel, 1979, p. 184)، والفرض الأساسي هنا - الذي يعتبر القلب السيكولوجي للنظرية - هو الفكرة التي مؤداها أن المقارنة الاجتماعية المرتبطة بتقييم الفرد لهويته الاجتماعية تحدث ضغوطا من الفروق أو الاختلافات الموجودة بين الجماعات من أجل تحقيق تقييم إيجابي للذات يتعلق بهذه الهوية (أو كما أطلق عليها «كروكر» و«لوتانين» اسم تقدير الذات الجماعي) (Crocker & Luhtanen, 1990).

ويرى «تاجفيل» و«تيرنر» (Tajfel & Turner, 1979) أن الاتجاهات والسلوكيات التي تحدث بين الجماعات يمكن التنبؤ بها عن طريق التفاعل بين الحاجة إلى هوية اجتماعية إيجابية والتعريفات الجماعية لأعضاء الجماعة، وإدراك وفهم البناء الاجتماعي للعلاقات بين الجماعات، وهذا - على سبيل المثال - يعتمد على أن الأفراد مدركون حدود الجماعة بوصفها نافذة أو غير نافذة، وعلاقات الأوضاع الاجتماعية آمنة أو مهددة (مستقرة ومشروعة أو متقلبة وغير مشروعة)، فقد يقر أعضاء الجماعة الأقل مستوى استراتيجية الحراك الفردي Individual Mobility أو الإبداع الاجتماعي Social Creativity أو يقرون استراتيجية المنافسة الجماعية أو العنصرية.

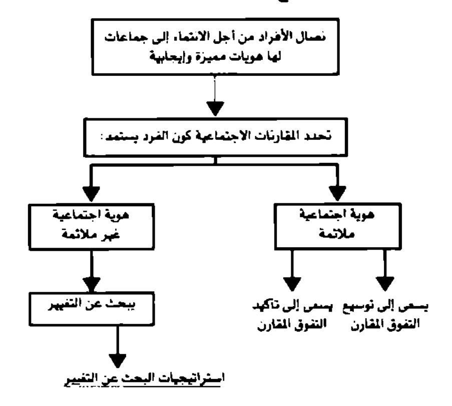
وهذه الاستراتيجيات ترتبط باستراتيجية التغير الاجتماعي Social Change التي تعتبر استراتيجية معدة لتحسين الأوضاع السلبية أو المحافظة على الأوضاع الإيجابية للجماعة الداخلية. ومن المحتمل أن تنشأ هذه الاستراتيجيات عندما يعتقد أفراد الجماعة أن حدود جماعتهم غير نافذة، ولذلك فإنهم يعجزون عن تحسين أنفسهم من خلال التنقل بين الجماعات، فالأفراد هنا مضطرون إلى التعامل مع الجماعة على أساس واقعها الاجتماعي (Haslam, 2001).

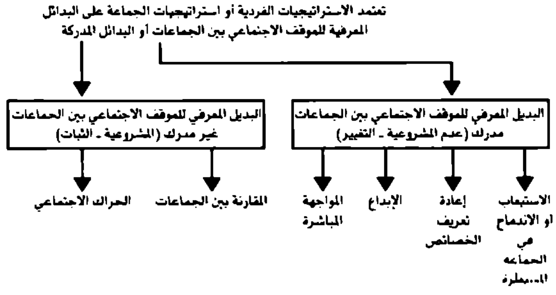
ونوضح ذلك بمثال؛ قد يرغب الأفراد التابعون لحزب سياسي قليل النفوذ مقارنة أنفسهم بحزب سياسي أكبر نفوذا منهم على بعد جديد (قد نكون أعضاء في حزب سياسي أقل نفوذا لكننا متعاونون)، فقد يكونون قد أعادوا تعريف معنى النفوذ على أساس عدد الأفراد التابعين للحزب (القليل يصبح كثيرا غدا)، أو قد يكونون غيروا الإطار المرجعي لهم (نحن نمتلك النصيب الأكبر من تأييد الناس لنا).

وبالطريقة نفسها قد يصبح أعضاء الجماعة الأعلى مستوى أكثر تمييزا وعنصرية تحت الشروط التي يرون من خلالها أن تفوقهم وريادتهم المشروعة مهددة من جانب الجماعات الأقل مستوى (Turner, 1999).

فهم يظهرون هذا التمييز والعنصرية تجاه الجماعة الخارجية على أبعاد غير متعلقة بالموضوع بطريقة تعكس لهم الإبداع الاجتماعي لأعضاء الجماعة الأقل مستوى أو مكانة (المثال السابق نفسه عن طريق إقرارهم بـ «نحن ننتمي إلى حزب سياسي ذي نفوذ كبير لكنهم أكثر تعاونا منا»).

وتولي نظرية الهوية الاجتماعية اهتماما كبيرا بتعيين هذه الشروط التي في ظلها تنتهج الاستراتيجيات السابقة (الحراك الفردي، والإبداع الاجتماعي، والمنافسة الاجتماعية) وفيما يلي وصف تخطيطي لنظرية الهوية الاجتماعية يوضح هذه الاستراتيجيات.





الشكل (١)

وصف تخطيطي لنظرية الهوية الاجتماعية

ويذكر «تايلور» و«موغدام» (Taylor & Moghaddam, 1987; 1994) أن الهوية الاجتماعية الضعيفة أو الأقل مستوى غير كافية وحدها لدفع الجماعة إلى تغيير وضعها (الحراك الاجتماعي). فوجود البدائل المعرفية المدركة للموقف الذي يحدث بين الجماعات أمر متطلب من أجل أن يحدث هذا التغيير، وإذا لم يكن أعضاء الجماعات الضعيفة واعين بهذه البدائل المعرفية فإنه لن تكون عندهم النية لسلك مضمار التغيير إزاء هذا الاستياء، فعلى سبيل المثال: حاولت مصر وبعض الدول العربية في الفترة ما بين نهاية الستينيات وبداية السبعينيات أن تغير علاقاتها القوية بالغرب عن طريق استخدام البترول كسلاح اقتصادي، وعمدت هذه الدول إلى تنظيم نفسها كجماعة وإلى تحدي القوى الغربية، وقد نفذت بالفعل سياسة حظر البترول العام ١٩٧٣م. إذن تعتمد مثل هذه البدائل المعرفية المدركة علي عاملين: العامل الأول هو المدى الذي من خلاله يعتقد الأفراد أن الموقف الاجتماعي الذي يحدث بين الجماعات يمكن أن يتغير، وكذلك إمكان تغيير وضعهم في التسلسل الهرمي (مستقر ـ غير مستقر)، والعامل الثاني هو المدى الذي يدرك عنده الموقف الاجتماعي الذي يحدث بين الجماعات والتسلسل الهرمي أنه عادل (شرعي ـ غير شرعي).

وعندما تدرك الجماعة الضعيفة البدائل المعرفية للموقف الاجتماعي الذي يحدث بين الجماعات فإن هناك أربع استراتيجيات قد تتبعها هذه الجماعة من أجل تحقيق التغير:

الأولى: قد تسعى هذه الجماعة الضعيفة إلى الاندماج والانصهار في الجماعة المسيطرة. وهذه الاستراتيجية تتطلب تغييرا ثقافيا وسيكولوجيا جذريا لكي ينجح. فعلى سبيل المثال: ربما حاول المهاجرون الذين هاجروا إلى أمريكا الشمالية أن يتخلوا عن هويتهم القومية والثقافية كلية من أجل أن يصبحوا مواطنين أمريكيين.

الثانية: محاولة إعادة تعريف الخصائص السابقة ذات التقييم السلبي للجماعة، لتصبح ذات تقييم إيجابي في اللحظة الحالية (مثلا السمار حلو، والجمال الأسود).

الثالثة: تتضمن الإبداع وتبني أبعادا جديدة من أجل المقارنة بين الجماعات، وكذلك التقييم الذي (يتضمن أبعادا لم تستخدم من قبل وعلى أساسها تصبح لدى الجماعة فرصة كبيرة لتعريف نفهسا بشكل اكثر ايجابية). على سبيل المثال؛ قد يشير السكان الأصليون لكندا إلى تقاليدهم وثقافاتهم القديمة عند المقارنة مع تلك التي يظهرها التاريخ لـ «كندا الجديدة» على أنها غير جيدة.

الرابعة: تتضمن المنافسة المباشرة مع الجماعة المسيطرة، وهذا يعني أن الجماعة ذات التقييم السلبي قد تتحدى ـ بشكل مباشر ـ وضع الجماعة ذات التقييم الإيجابي أو الجماعة المسيطرة في التسلسل الهرمي للوضع الاجتماعي وهذه الاستراتيجية تقود إلى الصراعات المباشرة والصدامات أو النزاعات.

وهذه الاستراتيجيات الأربع السابقة التي تقرها الجماعة الضعيفة تقود أعضاء الجماعة المسيطرة أيضا إلى أن تقر هذه الاستراتيجيات نفسها من أجل الحفاظ على سيطرتها وريادتها (Haslam, 2001) على نحو ما أوضحنا سابقا.

وعندما لا يدرك هؤلاء الأعضاء الذين ينتمون لجماعات ذات هوية اجتماعية ضعيفة بدائل الأوضاع الحالية بين الجماعات فإنهم لن يفعلوا شيئا من أجل تغيير موقف جماعاتهم، لكنهم قد يقرون استراتيجيات فردية لتحسين أوضاعهم كأفراد. فالفرد قد ينوي مغادرة جماعته الضعيفة (الحراك الفردي) والانتقال إلى جماعة أكثر إيجابية، وهذه الاستراتيجية التي يقدم عليها الفرد تكون متاحة فقط عندما تكون الجماعة جماعة مفتوحة والمغادرة أو الحراك متاحا كبديل اختياري، وإذا لم تكن المغادرة متاحة بسبب ان الفرد ـ على سبيل المثال ـ لا يستطيع تغيير بشرة جلده أو تغيير جنسه، عندئذ قد يختار الفرد استراتيجية مقارنة نفسه مع الآخرين داخل جماعته، وهذا الشكل من أشكال المقارنة (بين أشخاص أو داخل الجماعة الواحدة) قليلا ما يقود إلى تقييم غير مفضل للفرد.

وقد أشار «تاجفيل» (Tajfel, 1979) بوضوح إلى أن نظرية الهوية الاجتماعية لها ثلاثة جوانب، كل منها جزء ضروري للنظرية. أحد هذه الجوانب هو التحليل السيكولوجي للعمليات المعرفية ـ الدافعية Cognitive - Motivational Processes التي تحدث ـ باستمرار ـ الحاجة إلى تحقيق هوية اجتماعية إيجابية، وثاني هذه الجوانب هو التوسع في هذا التحليل من خلال تطبيقه على العلاقات بين الجماعات الواقعية. والثالث هو فرض متصل العلاقات الاجتماعية بين الأفراد، والجماعات.

فقد أوضح «تاجفيل» وزملاؤه (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979; 1986) ـ أن الأفراد تكون لديهم هوية شخصية، وهوية اجتماعية (Croker & Luhtanen, 1990; Brewer, 1991; Turner et al, 1994; Stephan & Stephan, 1996; Lord, 1997) وترتكز الهوية الشخصية على الخصائص الفردية مثل سمات الشخصية، بينما ترتكز الهوية الاجتماعية على العلاقات الجماعية، وكل منهما تقعان على طرفي متصل فتبرز الهوية الشخصية إذا كان التفاعل يتم بين أفراد والعكس، أي تبرز الهوية الاجتماعية إذا كان التفاعل يتم بين جماعات.

وفي النهاية، فإن الأسئلة التي تطرح عن العلاقة بين السلوك «بين ـ الأفراد» والسلوك «بين الجماعات» وعمليات الهوية الاجتماعية تحدد خصائصها النوعية. وهذه الأسئلة من بين أسئلة أخرى عديدة تقود إلى تطور نظرية «تصنيف الذات» Self- Categorization Theory، هذه النظرية التي بدأت مع الاستبصار (الوعي) بأن السلوك «بين ـ الأفراد / بين ـ الجماعات) يمكن أن يفسر ضمنيا على أنه تمييز بين الهوية الشخصية والهوية الاجتماعية (Turner, 1982; 1999).

تقييم نظرية الهوية الاجتماعية

بدأت نظرية الهوية الاجتماعية كمحاولة لتفسير أوجه التمييز والصراع بين الجماعات وذلك من خلال نموذج الجماعات التجريبية المصغر [*] The Menimal Group Paradigm الذي ابتكره «تاجفيل»

(*) نموذج تجريبي ابتكره «تاجفيل» وزملاؤه (١٩٧١) للتأكد من فروض دراستهم عن الـ[illegible]، هذا النموذج يتضمن انضمام الأفراد إلى جماعات دون أن يكون لديهم معنى مسبق عن هذه الجماعات.

وزملاؤه العام ١٩٧١، وفي هذا النموذج وجد «تاجفيل» وزملاؤه أن التصنيف الاجتماعي للأفراد في جماعات متمايزة بإمكانه وحده أن يحدث سلوكا بين الجماعات من خلاله يسعى الأفراد إلى تفضيل أعضاء الجماعة الداخلية أكثر من أعضاء الجماعة الخارجية، وأن الجزء الأكبر من مفهوم الذات لدى الأفراد يشتق من عضويتهم لمختلف الجماعات أو الهويات الاجتماعية، ولكي يطور الأفراد أو يحموا أو يحافظوا على هذه الهويات الإيجابية فإن النظرية تقرر أن الأفراد يندفعون إلى المقارنات الاجتماعية بين الجماعات التي تجعل الجماعة الداخلية ترى مفضلة بعض الشيء، والنتيجة المتوقعة لهذه المقارنات يمكن رؤيتها من خلال التحيز للجماعة الداخلية الذي كشفت عنه الدراسات العديدة التي أجريت في هذا المجال (Tajfel, 1982).

ونظرية الهوية الاجتماعية نظرية سيكولوجية خالصة. إذ إنها تعد مزيجا من المكونات الدافعية والمعرفية يتكون من بناء ثلاثي الأبعاد:

البعد الأول: تتجمع البيئة الاجتماعية في هذا البعد على هيئة فئات اجتماعية مميزة على سبيل المثال (فئة الرجال مقابل فئة النساء، وفئة السود مقابل فئة البيض)، وعندما يصنف الفرد نفسه في فئة معينة نقول في هذه الحالة إن الفرد يجعل ذاته والفئة التي ينتمي إليها متماثلتين، لأن هذه الفئة تضع الفرد في منزلة معينة.

البعد الثاني: وفيه تحدد الانتماءات الاجتماعية Social Affiliations هوية الفرد الاجتماعية كجزء من مفهوم الذات، حيث يستمد الأفراد تقديرهم للذات من خلال هويتهم الاجتماعية.

البعد الثالث: وفيه تظهر الهوية الاجتماعية من خلال العلاقة مع الجماعات الأخرى، فوفقا لهذه النظرية ينتج التمييز والتعصب من الاختلافات بين الجماعات، ومفهوم الذات يعتمد إلى حد ما على كيفية التقييم النسبي للجماعة الداخلية بالنسبة إلى الجماعات الأخرى (Sears et al, 1991; Bergmann, 1994).

والحقيقة أنه منذ النشأة الأولى لهذه النظرية على يد «تاجفيل» و«تيرنر» (Tajfel & Turner, 1979) في أوروبا والنظرية امتلكت ـ ولا تزال ـ قوة تأثير في علم النفس الاجتماعي. وعلى الرغم من اقتصار استخدامها في البداية على عنونة بعض القضايا المحدودة مثل عداوة الجماعة، والمنافسة الاجتماعية فإنها سرعان ما ازداد انتشارها دوليا، وطبقت النظرية على عدد من الموضوعات وتشمل التعصب، والأفكار النمطية، والتحيز، والتوحد، والتمييز، وتقدير الذات... الخ. الأمر الذي جعلها تفرض نفوذها ليس فقط على علم النفس الاجتماعي، لكن أيضا على علم النفس التنظيمي، وعلم النفس الإكلينيكي، والصحة النفسية، والعلوم السياسية واللغوية.

ويذكر «هاسلم» (Haslam, 2001) أن هذا النجاح الذي حققته النظرية يمكن أن ينسب إلى ثلاثة عوامل فقط على الأقل:

الأول: وهو أكثرها وضوحا، ويؤكد هذا العامل أن المبادئ التي دعت إليها النظرية أثبتت أنها ملائمة في مساعدة الباحثين في فهم وتفسير جوانب مهمة من السلوك الاجتماعي بالمقارنة بالنظريات الأخرى، وقوة نفوذ النظرية تكمن في أن الفروض التي سعت إلى تحقيقها قابلة للاختبار في كثير من المجالات والمواضع.

الثاني: يشير إلى أنه في المواضيع البحثية التي طُبقت النظرية عليها قدمت النظرية بديلا جديدا وعصريا للتنظير. فعلماء النفس الاجتماعيون كانوا يفشلون غالبا في نزعتهم إلى تفسير السلوك الاجتماعي في سياقات من مبادئ فردية بحتة. فعلى ما يبدو أنهم كانوا متأثرين بتأكيد «ألبورت» Allport (١٩٢٤) الذي ينص على انه «إذا كنا نعتني بالأفراد ـ من منطلق سيكولوجي ـ فإن الجماعات سوف تكون موجودة لتعتني بنفسها» (Asch, 1952, p.9).

وبمواجهة فعالة لهذه الأمور الاحترازية كانت نظرية الهوية الاجتماعية مصدرا مهما للباحثين الذين يناضلون من أجل إثبات أن تناول علم نفس الجماعات يقدم فهما متكاملا ومتسقا أكثر من تناول مجموع أو محصلة جزئيات فردية.

الثالث: وهو مرتبط بسابقيه، ويرى أن النظرية ترتبط بالتحليل السياسي المتطور للسلوك الاجتماعي أكثر من أي نظرية أخرى. فالنظرية تلفت الأنظار إلى حقيقة التحليلات السيكولوجية الاجتماعية التي ترى أنه في المجتمع ينتمي الأفراد إلى جماعات، وهذا معناه أنهم مختلفون اختلافا حقيقيا على معدل من الأبعاد المهمة المحتملة (على سبيل المثال: الطبقة، والقوة أو النفوذ، والثراء) وهذا البناء الاجتماعي يتضمن نتائج سيكولوجية مهمة.

وعلى رغم هذا النجاح الواسع النطاق للنظرية هناك من يطرح بعض الشكوك حول عمومية الفروض التي دعت إليها النظرية.

فعلى سبيل المثال؛ وجد «هينكل» و«براون» (Hinkle & Brown, 1990) في مراجعتهما لـ ١٤ دراسة اهتمت بالعلاقة بين قوة التوحد بالجماعة والتحيز للجماعة الداخلية أن هناك ٩ دراسات فقط كشفت عن وجود متوسط إيجابي للعلاقة بين التوحد والتحيز في حين أن باقي الدراسات بينت أن هذه الارتباطات ليست متسقة إيجابيا، وتميل إلى التغير بالإضافة إلى أن هناك بعض الشكوك حول حقيقة انتشار ظاهرة المقارنات بين الجماعات.

والحقيقة أن مثل هذه الانتقادات قد تم تبريرها من جانب «تيرنر» في مواضع كثيرة (على سبيل المثال، Turner, 1999) سواء ما يتعلق بالطبيعة الإشكالية أو ما يتعلق بضعف الدراسات التي أجريت في هذا الموضوع ومن هذه التبريرات:

١ـ لم تطرح نظرية الهوية الاجتماعية قط مسألة العلاقة السببية المباشرة بين التوحد بالجماعة الداخلية والتحيز لها بل كان يفترض دائما أن العلاقة السببية تتوسط عن طريق عدد من العوامل المعقدة وأن

استراتيجية التحيز للجماعة الداخلية كانت مجرد استراتيجيه واحدة من استراتيجيات الفرد والجماعة التي يسعى أعضاء الجماعة عن طريقها إلى تحقيق التميز الإيجابي، والاستراتيجيات الأخرى هي الحراك الفردي والإبداع الاجتماعي والعوامل المرتبطة التي تحدد ما إذا كان التحيز للجماعة الداخلية محتملا أن يحدث وتشمل:

أ ـ درجة التوحد مع الجماعة.

ب ـ بروز الهوية الاجتماعية القريبة الصلة من تلك التي تقتضي حكما مقارنا معينا (التي تختلف في درجة التوحد أو ليس لها درجة التوحد نفسها).

جـ ـ البناء الاجتماعي المدرك للعلاقات بين الجماعات.

د ـ علاقة البعد المقارن بالمكانة الاجتماعية بين الجماعات.

٢ ـ لم تعالج الدراسات التي استشهد بها في عدم تأكيد فرض التوحد بالجماعة بشكل جيد (على سبيل المثال Brown & Williams, 1984; Brown et al, 1986; Oaker & Brown, 1986).

٣ـ أن التصنيفات الاجتماعية الفعلية في الدراسات يتم اختيارها من قبل الباحثين ويصاحب هذا الاختيار دائما نقص الدليل على ان المفحوصين يتوافقون مع التقسيم الذاتي للعالم الاجتماعي في علاقاتهم بالاتجاهات الموجودة بين الجماعات على سبيل المثال، في كتاب «براون» وآخرين (١٩٨٦) ذكر تلقائيا ما يقرب من ثلث المفحوصين فقط الجماعات التي يستخدمها الباحثون كأساس لمقاييسهم عن التوحد والتحيز للجماعة الداخلية ـ الجماعة الخارجية، وهذا يعني أن تصنيفات الباحثين للجماعة الداخلية ـ الجماعة الخارجية قد لا تملك المعنى الحقيقي أو المتعلق بالمبحوثين في علاقتهم بالنتائج التي قيست. ويطبق «تيرنر» النقطة نفسها على أبعاد المقارنة الاجتماعية التى اختيرت لقياس التحيز للجماعة الداخلية.

٤ـ كان التحيز يقاس ضد كل «الجماعات الخارجية» في وضع او حالة كما لو كان المبحوثون متساوين في درجة التحيز، على رغم انه من المنطق أن تختلف علاقاتهم بالجماعة الداخلية.

على اي حـال. هذه إشكاليـة تحتـاج إلى مـزيد من الدراسـات الجادة التي تتوافـر لها الشروط الجيدة في القياس والتطبيق. فالنظرية في مجملها، كما ذكر «تيرنر» (Turner, 1999)، انبثقت من البحث واعتمدت على البحث، وهي ليست اعتقادا بقدر ما كانت وجهة نظر. وما تحتويه من أفكار يجب قراءته على أنه فرض يخضع للاختبار.



2

نظرية تصنيف الذات

لقد أحدث «جون تيرنر» Jhon Turner تقدما نظريا مهما في بداية النصف الأول من الثمانينيات، عندما أشار إلى نظرية «تصنيف الذات» Self - Categorization Theory . التي طورها في نظرية الهوية الاجتماعية (Turner, 1982; 1984; 1999; Hogg, 1996; Stephan & Stephan, 1996; Turner et. al, 1995).

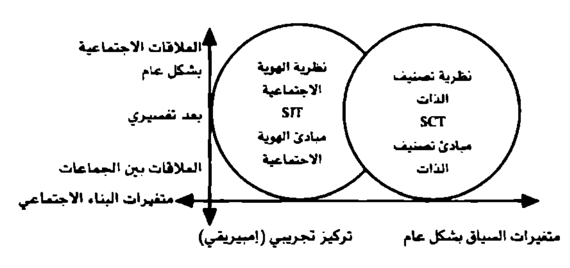
وتعكس هذه النظرية نقطة تحول من التأكيد على العلاقات بين الجماعات والتغير الاجتماعي... إلخ، إلى التأكيد على العمليات الأساسية للجماعة، والطبيعة السيكولوجية لعضوية الجماعة، وأيضا الأساس الاجتماعي - المعرفي لهذه العضوية وظاهرة الجماعة (Hogg, 1996).

فالعمل المكون لنظرية «تصنيف الذات» يرتكز - إلى حد ما - على متضمنات نظريه الهوية الاجتماعية نفسها، ويعتقد «تيرنر»

«الأفراد الذين يصنفون ويدركون على أنهم أفراد مختلفون في سياق ما، يمكن أن يعاد تصنيفهم ويدركوا كأفراد متشابهين في سياق آخر من دون أي تغيير حقيقي في أوضاعهم».

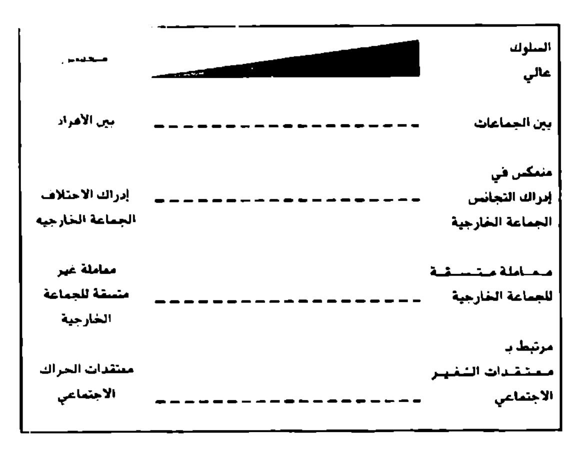
المؤلف

(Turner, 1982) أن نظرية «تصنيف الذات» تمدنا بفهم أكثر لتنقل الأفراد على متصل تاجفيل «بين ـ الأفراد/بين ـ الجماعات»، فقد افترض أن مفهوم الفرد لذاته يمكن أن يُعرَّف على مدى المتصل من تعريف الذات في سياق من الهوية الشخصية إلى تعريفها في سياق من الهوية الاجتماعية، فضلا عما افترضه عن وظيفة مفهوم الذات من أنه بمنزلة ميكانيزم معرفي Cognitive Mechanism يدعم المتصل السلوكي الذي وصفه «تاجفيل» (١٩٧٨).



الشكل (٢)
رسم توضيحي لنظريتي الهوية الاجتماعية وتصنيف الذات

وهذا يعني أن السلوك الذي يحدث بين أفراد Interpersonal Behavior يكون مرتبطا ببروز الهوية الشخصية، والسلوك الذي يحدث بين جماعات يكون مرتبطا ببروز الهوية الاجتماعية والشكل التالي يوضح ذلك:



الشكل (٣)
التواصل السيكولوجي والسلوكي المرتبط بمتصل «بين الأفراد - بين الجماعات»

وتشير نظرية «تصنيف الذات» إلى أن الأفراد يشعرون بعضويتهم للجماعة عندما يدركون أوجه التشابه بينهم وبين أفراد آخرين، ويشعرون أيضا بعضويتهم للجماعة عندما يدركون أوجه الاختلاف بينهم (هؤلاء الذين يشبهونهم) وبين الأفراد الآخرين الذين يبدون مختلفين عنهم (Stephan & Stephan, 1996) على سبيل المثال، قد يكون الواحد منا مولعا بكرة القدم، لكنه لا يفضل فريقا على آخر، حينئذ يدرك نفسه كفرد، بعكس كونه معجبا بفريق معين ويميل إلى تشجيعه، فإنه يدرك نفسه كعضو في جماعة.

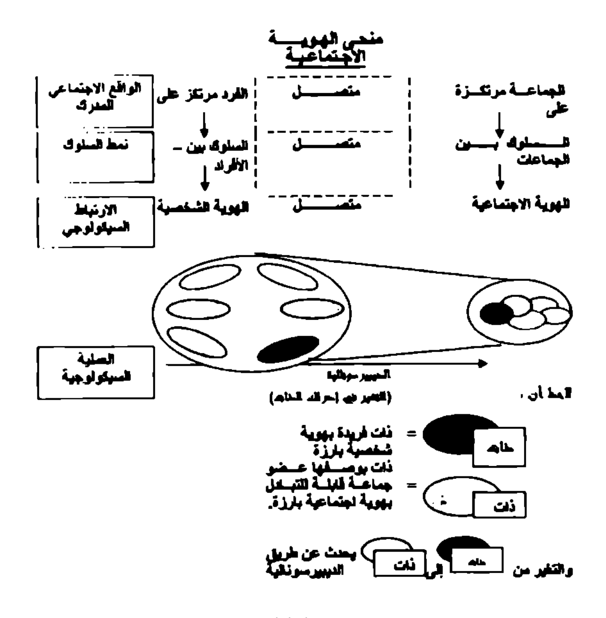
والعملية الأساسية التي تمت صياغتها هي تصنيف الذات التي تؤدي إلى «ديبيرسونالية إدراك الذات» Depersonalization of Self Perception، أي «إعادة تعريف الذات معرفيا من كونها سمات

واختلافات فردية إلى عضويات في فئة اجتماعية وأفكار نمطية مشتركة». وتؤكد هذه العملية حقيقة هي أنه حينما يعرف الأفراد أنفسهم في سياق من العضوية في فئة اجتماعية مشتركة، يظهر ما يسمى بـ «تأكيد الإدراك» Perceptual Accentuation أي، تأكيد أوجه التشابه بين الأعضاء داخل الجماعة، وتأكيد أوجه الاختلاف بين هذه الجماعة (الجماعة الداخلية) وبين أي جماعات أخرى، فالأفراد ينظمون أنفسهم والآخرين في سياق من التصنيفات الاجتماعية البارزة، وهذا يؤدي إلى تأكيد إدراكي مضاد بين أعضاء الجماعة الداخلية وأعضاء الجماعة الخارجية، حيث تصبح الهوية الاجتماعية أكثر بروزا نسبيا من الهوية الشخصية. فيرى الأفراد أنفسهم قليلا بوصفهم أفرادا مختلفين وكثيرا بوصفهم أفرادا متشابهين.

فمنحى الهوية يعيد الجماعة بوصفها حقيقة سيكولوجية وليس مجرد تسمية ملائمة نطلقها لوصف محصلة العمليات والعلاقات التي تحدث بين الأفراد (Turner, 1984; 1999).

وهكذا أعادت نظرية «تصنيف الذات» صياغة مفهوم الهوية الاجتماعية كعملية مسؤولة عن تحويل السلوك الذي يحدث «بين ـ الأفراد» إلى سلوك يحدث «بين ـ الجماعات».

والبداية، كما أشرت من قبل، كانت من خلال تتبع فرض «تاجفيل» عن متصل السلوك «بين ـ الأفراد/بين ـ الجماعات» الذي استخدمه وزملاؤه آنذاك كنقطة انطلاقة في تحليل الذات، وافترض هو وزملاؤه أن الهوية الشخصية، والهوية الاجتماعية تقعان على طرفي هذا المتصل فتبرز الهوية الشخصية إذا كان التفاعل يحدث «بين ـ أفراد» والعكس أي تبرز الهوية الاجتماعية إذا كان التفاعل يحدث «بين ـ جماعات». لكن هذه النظرة قد تغيرت واستُبدلت بها فكرة «تيرنر» وهي أن «الهوية الشخصية والهوية الاجتماعية» تمثلان على معدلات مختلفة من تصنيف الذات (Turner, 1999).



الشكل (٤)

التنوع في تصنيف الذات بوصفه وظيفة للديبيرسونالية

حيث لاحظ «تيرنر» أن نتائج دراسات الجماعات التجريبية، المصغرة متضاربة مع نموذج «بين ـ الأفراد» في عضوية الجماعة، كما كانت متضاربة مع تحليل الصراع الواقعي في التمييز، فقد أظهر التصنيف الاجتماعي المصغر أنه قادر على إحداث كل المؤشرات المعتادة لتكوين الجماعة السيكولوجية (التحيز للجماعة الداخلية)، والجاذبية المتبادلة Mutual Attraction، والإيثار Altruism...إلخ)، على الرغم من أن هذا

النموذج التجريبي المصغر قد صمم ليستبعد كل المحددات النظرية (الاعتماد المتبادل بين الأفراد، والجاذبية، والتشابه... إلخ). فالمفحوصون لم يكونوا يعرفون حتى أيا من الأفراد الآخرين كان في جماعتهم، ويبدو أن تكوين الجماعة لا يعكس التجاذب بين الناس لكنه يسببه. فالمفحوصون قد فضلوا الآخرين ليس بوصفهم أفرادا، ولكن بوصفهم أعضاء في الجماعة نفسها (Turner et al, 1995).

وفي بحث لاحق تحققت مقدرة عملية التصنيف - في غياب متغيرات الجاذبية المصاحبة - من إحداث جماعة مميزة مؤسسة على الاستجابات والتوضيحات التي وجدت في هذا المجال، وكانت أيضا متناقضة أو متضاربة مع نموذج الفردية بالنسبة إلى الجماعة. وعلى هذا الأساس افترض «تيرنر» (Turner,1982, 1984) نظرية «تصنيف الذات» كنظرية انتقالية لسلوك الجماعة في سياق من ميكانيزم الهوية في محاولة منه لتفسير الانتقال أو التحرك على متصل «تاجفيل» الوصفي.

وبدأ فرض «تيرنر» (Turner, 1982) عن «تنميط الذات» [*] Self - Stereotyping في توسيع مفهوم الهوية الاجتماعية داخل نظرية «تصنيف الذات» التي اعتبرها نظرية معرفية للجماعة السيكولوجية، وميز بوضوح الهوية الاجتماعية (تعريف الذات في سياق من عضويات الفئة الاجتماعية) من الهوية الشخصية (وصف الذات في سياق من السمات الشخصية أو الذاتية)، ووظف دليل التباينات الموقفية في وظيفة مفهوم الذات Self-Concep ليقترح أن الهوية الاجتماعية قادرة أحيانا على عمل استبعاد نسبي للهوية الشخصية (Turner, 1984).

وتقدم نظرية «تصنيف الذات» - في شكلها الحالي - تحليلا عن هذا التباين الذي يحدث في «تصنيف الذات». إنها تفترض أن إدراك الذات يعكس تصنيف الذات، فعملية وضع الذات في جماعة على المستوى

(*) هي نفسها عملية الديبيرسونالية، وهي العملية التي يتم من خلالها إدراك الذات بوصفها ذاتا قابلة للتبادل على الفئات مع الأعضاء الآخرين للجماعة الداخلية (Haslam, 2001).

المعرفي لتتماثل مع بعض الفئات، وتختلف أو تكون على النقيض م م البعض الآخر في مثيرات معينة فإنه بإمكان «تصنيف الذات» ان يوجد على معدلات مختلفة من التجريد Abstraction المرتبط مع ما تتضمنه الفئة. وهذا يعني أنه لو كانت هناك فئة ـ للذات Self-Category كفئة العالم Scientist مثلا ينظر إليها نظرة أكثر تجريدا من فئة أخرى كفئة البيولوجي Biologist عند المدى الذي يجعل بإمكان الفئة الأولى ان تحتوي الفئة الثانية وليس العكس: فكل البيولوجيين علماء، لكن ليس كل العلماء بيولوجيين. ففئتا الذات كل منهما قد تكون أكثر أو اقل شمولا من الهوية الشخصية والاجتماعية، لكنهما من أكثر المعدلات أهمية في فهم سلوك الجماعة (Turner, 1999).

تشير الهوية الشخصية إلى فئات الذات التي تعرف الفرد ـ بوصفه فريدا ـ في سياق من اختلافاته عن غيره من أفراد الجماعة الداخلية. وتشير الهوية الاجتماعية إلى التصنيفات الاجتماعية للذات والآخرين، حيث تعرف فئات الذات الفرد في سياق من أوجه التشابه المشتركة مع أعضاء في فئات اجتماعية معينة في تضاد مع فئات اجتماعية أخرى. فالهوية الاجتماعية هي فئة مصنفة للذات مثلا (نحن مقابل هم، والجماعة الداخلية مقابل الجماعة الخارجية، ونساء ورجال، وبيض وسود...إلخ) إنها معدل أكثر شمولا لإدراك الذات من الهوية الشخصية (Turner et al, 1995).

وعملية تصنيف الذات هذه عملية طبيعية جدا بالنسبة إلى الذات، ولا تنقص أبدا من هوية الفرد الشخصية، فهناك أوقات عديدة تستثار فيها الهوية الشخصية، وفي الوقت نفسه قد تتوحد هذه الهوية الشخصية مع جماعة من الناس مقابل جماعات أخرى ـ فتتحول إلى هوية اجتماعية، بمعنى سيكولوجي «تصبح الجماعية ذاتاً» (Turner, 1999, p. 9) من ثم تبرز الهوية الاجتماعية، فيميل الأفراد إلى تعريف ورؤية أنفسهم على أنهم أكثر تشابها وأقل اختلافا، على سبيل المثال: عندما تصنف المرأة نفسها بوصفها امرأة في مقابل فئة الرجال فإنها تميل إلى تأكيد إدراك أوجه التشابه بينها وبين غيرها من النساء.

الأحريات (وفي الوقت نفسه تقل من الاختلافات الشخصية أو الذاتية معهم)، في مقابل أنها تعزز من اختلافاتها النمطية المدركة من جانب الرجال (Hogg & Turner, 1987).

وما يحدث الآن لمعظم الأقليات Minorities في العالم خاصة بعد الحرب العالمية الثانية - عندما انقسمت معظم دول العالم إلى ولايات وقوميات مختلفة - قد يوضح أثر هذه الإدراكات المنمطة، فمثلا قسمت تشيكوسلوفاكيا Czechoslovakia إلى (أربع قوميات عرقية) (Stephan & Stephan, 1996) بعد هذه الحرب فكانت النتيجة أن هذه القوميات - ومنها معظم البلدان التي تتألف منها يوغسلافيا Yugoslavia - مارست أقصى درجات العنف ضد المسلمين واتبعت معهم سياسة «التطهير العرقي» Ethnic Cleansing التي لا تتفق مع الشرعية الدولية.

ونستمد من مجموعة الأفكار - المعقدة تماما - التي طرحت سابقا أنه يمكن رؤية نظرية «تصنيف الذات» على أنها تطرح بعضا من الرؤى المهمة في البحث المبكر لنظرية الهوية الاجتماعية داخل مخطط تفسيري واسع، بل الأكثر من ذلك أن المناقشات السابقة تضعنا في موقف يستدعي أن نفهم بالضبط ما العوامل التي تجعل الأفراد يتفاعلون في سياقات من تصنيفات اجتماعية معينة للذات؟ ومتى سيرى الأفراد التابعون لمنظمة معينة ويتفاعلون في سياقات منظمة كجمع كامل، أو في سياقات من المحفل أو الفريق الذي ينتمون إليه، أو يرون أنفسهم ويتفاعلون كأفراد؟

والإجابة عن هذه التساؤلات مهمة إلى أبعد الحدود وذلك لأن الأفراد - كما نرى، وكما هو واضح - قادرون على التفاعل مع كل هذه المعدلات، لكن هذا المعدل الخاص الذي يعرف أنفسهم يشتمل على تضمينات مميزة لكل من سلوكهم الخاص بهم ودور المنظمة ككل (Haslam, 2001).

ولكي نعنون هذه القضية «مبادئ نظرية تصنيف الذات» - التي أوجدت سابقا وتم تطبيقها في البداية لتفسير أو تحليل بروز الهوية الاجتماعية وتصنيفات الجماعة الداخلية والجماعة الخارجية - فإن

هناك عاملين يحددان أي جماعة معينة محتمل أن تكون بارزة في الموقف الاجتماعي المصاحب، الأول هو: الوجود النسبي للفئة Relative Accessibility والثاني هو: المواءمة Fit بين المثير الذي يزود به الموقف الاجتماعي الحالي والخصائص التي تحدد الفئة الاجتماعية (Stephan & Stephan, 1996)، أو بمعنى آخر الدرجة التي عندها يتلاءم التصنيف الاجتماعي ذاتيا مع ملامح الحقيقة المتعلقة بهذا التصنيف (Haslam, 2001).

فالنظرية تفسر هذا التنوع في البروز على أي معدل مقدم من تصنيف الذات بوصفه وظيفة للتفاعل بين هذين العاملين: الوجود النسبي للفئة أو استعداد المدرك (Perceiver Readiness استخدامه لتصنيف معين)، والمواءمة بين خصائص الفئة والمثير المرتبط بالموقف الاجتماعي (المواءمة بين الفئة والواقع) ويعكس الوجود النسبي للفئة خبرة الفرد السابقة وتوقعاته ودوافعه الحالية، وكذلك قيمه وأهدافه، وحاجاته، إنه يعكس الانتقاء الفعال للمدرك نحو استخدامه الفئات التي تهمه، كما يعكس مدى إفادة هذه الفئات واحتمالية تأكيدها بدليل من الواقع (Turner & Onorato, 1999).

وتحتوي المواءمة على جانبين هما المواءمة المقارنة Comparative) (Fit والمواءمة المعيارية (Normative Fit)، (Oakes, 1987) وتُعرّف المواءمة المقارنة عن طريق مبدأ ما وراء التضاد (Turner, 1985) Principle of Metacontrast، الذي يظهر أن أي مجموعة مقدمة من المثيرات تصبح أكثر احتمالية لأن تصنف بوصفها كيانا مفردا (وحدة عالية التنظيم) إذا كانت الاختلافات المدركة بينهم (داخل الفئة او الجماعة) أقل من معدل الاختلافات المدركة بينهم (الفئات أو الجماعات) وبين المثيرات الباقية (الآخرين) التي تشتمل على الإطار المرجعي The Frame of Reference أو أي سياق اجتماعي يعتمد على المقارنة. على سبيل المثال: الأمريكيون من الولايات الشمالية والجنوبية يكونون أكثر احتمالا لتصنيف أنفسهم بوصفهم مواطنين

«اميركيين» (ويقرون أوجه التشابه فيما بينهم) عندما يجدون أنفسهم في موقف (يقوم على المقارنة) يشمل كلا من الأمريكيين وغير الأمريكيين (Haslam et al, 1999).

وتشير المواءمة المعيارية إلى محتوى التوافق بين خصائص الفئة والنماذج أو الأمثلة التي يجري تمثيلها، وهذا يعني أن الفئة المقدمة سوف تصبح فئة بارزة Salient، حينما تكون أوجه التشابه والاختلاف الملحوظة متوافقة مع توقعات المدرك لمعنى الفئة (Haslam et al, 1999) فلكي نصنف مجموعة من الأفراد كأعضاء في فئات مميزة، فإن الاختلافات بينهم يجب الا تكون أكبر من الاختلافات داخلهم فقط (المواءمة المقارنة)، بل يجب أن تكون طبيعة هذه الاختلافات متسقة أيضا مع توقعات المدرك عن هذه الفئات (Haslam, 2001).

فعملية تصنيف الذات ينظر إليها بوصفها عملية دينامية تعتمد على السياق، وتتحدد بعلاقات المقارنة داخل السياق المقدم، ومبدأ «ما وراء التضاد» يشير إلى ذلك بافتراض أنه لكي يتأكد شكل أو هيئة الفئات يجب أن تكون أوجه الاختلاف بينهم اكثر من أوجه الاختلاف داخلهم (Turner, 1999) فمثلا، قد نصنف فردا بوصفه مصريا إلى المدى الذي يكون عنده أوجه الاختلاف بين الأفراد المصريين (محمود، احمد، علي، عمر...إلخ) أقل من أوجه الاختلاف بين المصريين والسودانيين في سياق المقارنة الحالي، وبدلا من ذلك قد تكون الفئة البارزة «متحدثي اللغة العربية» في سياق تكون فيه أوجه الاختلاف بين مختلف الجماعات التي تتحدث العربية (مثل المصريين، والسودانيين) أقل من أوجه الاختلاف بين متحدثي اللغة العربية وغير العربية. فالتأكيد على التصنيف بوصفه متغيرا وبوصفه يعتمد على السياق يحدث تأكيدا مصاحبا على الاعتماد على السياق في إدراك أوجه التشابه والاختلاف، وهي النتيجة الرئيسية للتصنيف، فالأفراد الذين يصنفون ويدركون على أنهم أفراد مختلفون في سياق ما (مثل: البيولوجيين، والفيزيائيين داخل كلية العلوم) يمكن أن يعاد تصنيفهم ويدركوا كأفراد متشابهين في سياق آخر (إذا تمت مقارنتهم بالعلماء الاجتماعيين داخل الجامعة) من دون أي تغير حقيقي في أوضاعهم.

إذن ينظر الناس إلى أنفسهم بوصفهم متشابهين أو مختلفين والمدى الذي يحدث عنده ذلك مدى غير ثابت أي مدى مطلق يتنوع مع الكيفية والمستوى الذي يصنف الأفراد أنفسهم والآخرين فيه، ويظهر من المقارنات التي تتعين من خلال مبدأ «ما وراء التضاد» أن تصنيف الذات يحول علاقات الأفراد - بشكل ذاتي - إلى تشابهات واختلافات، وينتج من هذه التشابهات والاختلافات المدركة فرض النظرية وهو: إدراك الحب والكره، وإدراك الموافقة والمعارضة، والتعاون والصراع... إلخ. فالمفترض هنا أن تصنيف الذات يمدنا بالأساس الأولي من توجهنا الاجتماعي Social Orientation تجاه الآخرين (Turner et al, 1995; Turner, 1999).

باختصار... هناك ثلاث أفكار تحتويها النظرية هي:

١ - مستوى ونوع الهوية الذي يستخدم في وصف الذات والآخرين يتنوع بتنوع دوافع الفرد، وقيمه، وتوقعاته، وخلفيته المعرفية له وتوجهه النظري أيضا، والسياق الاجتماعي الذي تحدث فيه المقارنة.

٢ - بروز الهوية الاجتماعية المشتركة يؤدي إلى «ديبيرسونالية إدراك الذات» أي: التغير في إدراك الذات.

٣ - يسهم هذا التغير في إدراك الذات في إحداث سلوك الجماعة، أي أنه: تنظم الأفعال والعمليات الجماعية من خلال تصنيف اجتماعي مشترك للذات (Turner, 1999).



3

التصنيف الاجتماعي

التصنيف عملية معرفية يستخدمها الناس لفهم الأشياء، فهم يستنبطون من خلال هذه العملية شيئا يستطيعون عن طريقه أن يتخذوا قرارا لمعرفة الأشياء المتشابهة والأشياء المختلفة (McGarty, 1999b)، ولا تحدث هذه العملية في ظروف غير طبيعية، أو في حالات باثولوجية خاصة أنها ـ كما ذكر «برونر» Bruner (١٩٥٧) منذ أعوام مضت ـ ضرورة لا بد منها للوجود الإنساني. فعلماء البيولوجيا، وعلماء الكيمياء يعتمدون على أنظمة للتصنيف لكي يقللوا من طبيعة الأشياء المعقدة إلى عدد مقبول من الفئات مرتبطة معا في أنظمة علمية مفيدة. لذلك، فإننا نعتمد أيضا على هذه الأنظمة من الفئات في حياتنا اليومية (Brown, 1995)، نصنف الأفراد الذين نتفاعل معهم إلى فئات، ونستخدم فئات مثل (الجنس، والعمر،

«تعتبر عملية التصنيف عملية مفيدة في حياتنا الاجتماعية، لكنها تعد أيضا عملية خطيرة، لأنها تؤدي بسهولة إلى التصنيف الفئوي المبالغ فيه والتعميم، والحكم المسبق على الآخرين»

المؤلف

والجنسية، والطبقة الاجتماعية... إلخ)، ذلك لأن هذه الفئات تسهل من عملية التفاعل الاجتماعي (Perhman&Chriscozby, 1983, Myers, 1993, 1996).

ويصف ألبورت (Allport, 1954) عملية التصنيف من خلال خمس خصائص تميز هذه العملية البالغة الأهمية على النحو التالي:

١ـ إنها تشكل أنواعا وتجمعات عديدة من أجل توجيه طرق تكيفنا اليومي، فعندما تظلم السماء، وتنخفض حرارة مقياس الضغط الجوي (البارومتر)، فإننا نتوقع أن السماء سوف تمطر، وعلى الفور نتكيف مع هذه المتغيرات بأن نحمل مظلة أو شمسية مثلا.

٢ـ تستوعب عملية التصنيف ـ بقدر ما تستطيع ـ تجمعات من الخبرات القديمة والحديثة تساعدنا في حل المشكلات، فنحن نرغب دائما في حل مشكلاتنا بشكل سهل، ونستطيع أن نفعل ذلك جيدا إذا أعددنا هذه المشكلات سريعا في فئة، ونستخدم هذه الفئة كوسيلة للوصول إلى الحل. فالعقل يميل إلى تصنيف أحداث البيئة في نمط متوافق مع حاجة الفعل أو السلوك.

٣ـ تتشبع الفئة الناتجة من عملية التصنيف بكل ما هو عقلي ووجداني، وبعض الفئات في الغالب تكون لها صيغة عقلية خالصة مثل فئة «المفاهيم»، كـ «الشجرة» مثلا مفهوم مكون من مئات الأنواع من الشجر، وآلاف الشجيرات، غير أنها في الأساس لها معنى عقلي واحد. لكن العديد من «مفاهيمنا» (حتى الشجر) يمتلك ـ علاوة على معناه العقلي ـ خصائص «وجدانية ملموسة»، فنحن قد لا نعرف نوع الشجرة أو صنفها، لكننا نحب الأشجار، ولذلك فإن المفاهيم تكون مصحوبة بفئات أو تصنيفات عنصرية في الغالب. فربما لم يسبق لنا مخالطة الصينيين، والمكسيكيين، والبريطانيين، لكن بالطبع هناك قدر من مشاعر التفضيل، أو عدم التفضيل التي توجد لدينا تجاههم.

٤ـ تمكننا الفئة بشكل سريع من تحديد الأشياء المرتبطة، أو المتعلقة بفئة أخرى، فإذا كانت هناك فئة مسيطرة، وأن هذه الفئة تخصها معتقدات واتجاهات سلبية فسوف نتجنبها بشكل تلقائي.

٥- قد تكون الفئة أو الفئات أكثر أو أقل منطقية في محتواها
نستطيع أن نقول إنه بوجه عام، تبدأ الفئة في نشأتها «بنواة من الحقيقة»، حتى الفئة المنطقية فإنها تبدأ كذلك، وتتسع خلال زيادة الخبرة المتعلقة بها. والقوانين العلمية أمثلة لهذه الفئات المنطقية. فهي تؤيد عن طريق الخبرة، وكذلك كل حدث يتعلق بها بطريقة ما، حتى إذا كانت هذه القوانين غير تامة بنسبة مائة في المائة، فإننا نعتبرها منطقية إذا كان لها الإمكانية العالية في التنبؤ بالحدث المتعلق بها.

وبعض تصنيفاتها العرقية تكون منطقية تماما. فمن المتوقع أن «الزنجي» يمتلك بشرة داكنة على الرغم من أن هذا التوقع ليس صحيحا دائما.

فإننا لكي نصدر حكما منطقيا على أعضاء جماعة معينة، فإن هذا يتطلب المعرفة الوفيرة بخصائص هذه الجماعة، فغير صحيح تماما التصنيفات النمطية التي توضع من أجل تحقيق مصالح ذاتية أو لتبرير فعل غير شرعي مثل «الأبيض أذكى من الأسود» أو «أن الغربي أفضل من الشرقي»... إلخ.

بشكل عام، تعتبر عملية التصنيف عملية مفيدة في حياتنا الاجتماعية، فهي تساعدنا على تبسيط تفاعلاتنا اليومية مع البيئة الاجتماعية والفيزيقية المعقدة، بالإضافة إلى تبسيط المهام العقلية، لكنها تعد أيضا عملية خطيرة، لأنها تؤدي بسهولة إلى التصنيف الفئوي المبالغ فيه والتعميم، والحكم المسبق على الآخرين، كما أنها تؤدي إلى استجابات وجدانية. فعندما نقسم - عشوائيا - أطفالا صغارا إلى فريقين متنافسين، فإن كلا منهما ينمي عاطفة (مشاعر إيجابية) تجاه فريقه، ومشاعر سلبية تجاه منافسه، وتبقى هذه المشاعر مستمرة حتى عندما لا تكون هناك منافسة بين الجماعتين (Goldstein, 1980). والمقصود هنا بالجماعتين الجماعة الداخلية Ingroup التي ينتمي الفرد إليها، والجماعة (أو الجماعات) الخارجية Outgroup(s) التي لا يرغب الفرد في الانتماء إليها.

وهناك دراسات عديدة تكشف عن أن عملية التصنيف إلى فئات، يمكنها وحدها أن تحدث التمييز، وذلك عندما تتضمن تصنيف الناس إلى جماعتين: الجماعة الداخلية، والجماعة الخارجية (Sears et al, 1991) والأفراد عادة لديهم خبرة واسعة في عمل هذه التمييزات (Baron&Byrne, 1981, 1987, 1994)، وتعتمد هذه الظاهرة على ثلاثة فروض مهمة هي:

١- إدراك أعضاء الجماعة الداخلية أن الأعضاء الآخرين من هذه الجماعة أكثر تشابها معهم من أعضاء الجماعات الخارجية، وهذا ما يسمى بتأثير التشابه الافتراضي Assumed Similarity Effect.

٢- الميل إلى رؤية الجماعة الخارجية أكثر تجانسا من الجماعة الداخلية في السمات الشخصية، وعديد من الأنماط الفرعية الأخرى، وهذا ما نسميه بتأثير تجانس الجماعة الخارجية Outgroup Homogenity Effect.

٣- وأخيرا، فإن عملية تصنيف الأفراد إلى الجماعة الداخلية، والجماعة الخارجية تؤدي إلى اتجاهات أكثر تفضيلا وتأييدا تجاه أعضاء الجماعة الداخلية، واتجاهات أقل تفضيلا تجاه الجماعة الخارجية، وهذا ما نسميه بتأثير تفضيل الجماعة الداخلية. (Sears et al, 1991) Ingroup Favoritizm Effect. ومثل هذه النزعات الملحة لتقسيم العالم الاجتماعي إلى جماعات متباينة موجودة بالفعل قد أثبت وجودها كثير من الدراسات البارزة على سبيل المثال، دراسة «تاجفيل» و«تيرنر» (Tajfel& Turner, 1979)، ودراسة «لوكسلي» Locksley، و«أورتز» Ortiz و«هيبرن» Hepburn (١٩٨٠).

ففي هذه الدراسات كان أفراد الدراسة يظهرون بصورة عامة مزيدا من الاتجاهات السلبية تجاه أعضاء الجماعات الخارجية (Baron& Byrne, 1981, 1987, 1994).

ومثل هذه النتائج تفترض أنه في بعض المواضع على الأقل قد ينشأ التمييز من نزعتنا إلى تصنيف الآخرين، إما على أنهم ينتمون إلينا أو ينتمون إلى جماعات أخرى.

ونتساءل هنا: ما الظروف المسؤولة عن مثل هذه التصنيفات؟

الحقيقة أن أحدا لا يعرف تماما لماذا تميل افكارنا إلى التجمع. وتكوين الفئات أو التصنيفات، على رغم وجود محاولات بالغة القدم للإجابة عن هذا السؤال. على سبيل المثال، ذكر «أرسطو» Aristotle ان الأفكار تتجمع في العقل على نحو ما أسماه بـ «قوانين الترابط» Lows of Association، ليفسر هذه الخاصية المهمة التي يضطلع بها العقل البشري. وقد ذكر أيضا أن هذه التجمعات التي تتكون في العقل لا تحتاج إلى أن تتطابق مع الواقع الخارجي، كما توجد في الطبيعة، فمثلا فئة «العفاريت» Elves ليس لها وجود، لكننا نمتلك فئة مؤكدة في عقولنا تتعلق بها (Allport, 1954).

وقد تنبه «كامبل» Campbell (١٩٥٦) إلى أثر التصنيف بين الجماعات في أوراق نادرة له حيث لاحظ ان الوجه المهم من التنميط كان نتيجة لتعزيز أو تقوية التضاد Contrast بين الجماعات (Brown, 1995).

وقاد ذلك «تاجفيل» (١٩٥٩) إلى التركيز على دور التشابه والاختلاف في تكوين الجماعات (Brown, 1995) حيث أرجع التصنيف أو التمايز الذي يحدث عند تكوين الجماعات إلى عاملين: الأول ينزع إلى تأكيد الاختلافات بين الجماعات، فإذا كانت الجماعة قائمة على أساس العنصر Race، أو السن Age أو الجنس Sex أو القومية Nationality، أو الطبقة الاجتماعية Class، أو الديانة Religion، أو بعض التصنيفات الأخرى، تدرك هذه الجماعة أنها جماعة مختلفة عن الجماعات الأخرى.

والثاني يفترض أن الأفراد داخل كل جماعة (أعضاء الجماعة) متشابهون أو متماثلون، فالجماعة الداخلية تعتقد أن أعضاءها يشتركون معا في سمات أو خصائص إيجابية، وأن الأعضاء الذين ينتمون إلى الجماعة الخارجية في الغالب يشتركون في سمات وخصائص سلبية. مثال على ذلك، الصوماليون الذين كانوا يؤيدون قبيلة القائد «محمد فرح عيديد» Aidid، كانوا يدركون أنفسهم على أنهم جماعة داخلية لها

سمات وخصائص إيجابية مشتركة، وينظرون إلى هؤلاء الأفراد الذين كانوا يؤيدون الديكتاتور السابق «محمد سياد بري» Barre على أنهم جماعة خارجية تشترك في خصائص سلبية (Stephan&Stephan, 1996). ووفقا لـ «تاجفيل» (Tajfel, 1973)، تستند عملية التصنيف على ثلاثة فروض أساسية قام «تاجفيل» بصياغتها على أساس كل من الخبرة العملية، والتعامل الأمثل مع الدلائل المستقاة من العمل التجريبي الذي اضطلع به هو وزملاؤه، وهذه الفروض هي:

١- إمكان التعامل مع سمات وخصائص الشخصية على أساس أنها ابعاد متصلة تماثل الأبعاد التي ننظر من خلالها إلى الطول والوزن.

٢- ارتباط هذه الأبعاد مثل: الذكاء والكسل والأمانة... إلخ، بصورة ذاتية من خلال الخبرات الشخصية والثقافية بتصنيفات الأشخاص إلى جماعات، وما دامت لدينا معلومات نوعية ضئيلة عن أحد الأشخاص، فإننا نميل إلى أن ننسب إليه مجموعة من الخصائص مستمدة من معلوماتنا الخاصة عن عضويته في الفئة التي ينتمي إليها، ويترتب على ذلك مباشرة استنتاجان مهمان هما:

أ- في المواقف الاجتماعية العديدة التي تتسم بأشكال من الغموض في تفسيرها يكون من السهل إيجاد أدلة مدعمة لخصائص الفئة المفترضة.

ب - حينما نواجه بالحاجة إلى تفسير سلوك أعضاء جماعة معينة ككل، نلتزم بأن نعزو هذا السلوك إلى خصائص الفئة المفترضة، وهذا الاستنتاج ربما يكون أكثر أهمية من الناحية الاجتماعية.

٣- عندما يرتبط التصنيف ببعد متصل يوجد لدى الأفراد ميل إلى المبالغة في الاختلافات بين الموضوعات التي تقع في فئات متميزة على هذا البعد، كما يوجد ميل إلى تقليل هذه الاختلافات داخل كل فئة من هذه الفئات (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

والحقيقة أن مفهومي التشابه والاختلاف ظلا يعرفان منذ زمن طويل بوصفهما مبدأين تنظيميين غاية في الأهمية، عن طريقهما يستطيع الأفراد أن ينظموا المثيرات والمفاهيم المختلفة. حتى إن

«سيمون» Simon يفترض أن الذات الجماعية يمكن التعبير عنها من خلال إلقاء الضوء على أوجه التشابه بين الفرد ذاته وأعضاء جماعته، في حين أن الذات الفردية أو الشخصية يمكن التعبير عنها من خلال إلقاء الضوء على الاختلافات بين الفرد وأعضاء جماعته (Simon et al, 1995).

وطبقا لنموذج «تفيرسكي» Tversky (١٩٧٧) عن «إدراك التشابه» ينظر إلى الذات الفردية والجماعية باعتبار أن كلا منهما تشبه الأخرى إلى المدى الذي نستطيع أن نقول عنده إن ملامحهما تتحدد من خلال التمثيل المعرفي، وإنهما تمتلكان ملامح عامة (مشتركة) وفي الوقت نفسه، تمتلكان ملامح غير مشتركة وقليلة التميز، وهكذا، فإن الذات الفردية يمكن النظر إليها كتمثيل معرفي لذات الفرد تمتلك ملامح عديدة متميزة، لكنها تمتلك ملامح قليلة أو متقدمة بوجه عام مع التمثيل المعرفي للفرد في جماعته الداخلية، وعلى العكس من ذلك، ينظر إلى الذات الجماعية كتمثيل معرفي لذات الفرد التي تمتلك ملامح متميزة قليلة، أو منعدمة، لكنها تمتلك ملامح عديدة مع التمثيل المعرفي للفرد من جماعته الداخلية (Simon et al, 1995).

فنموذج «تفيرسكي» يتنبأ بأن الحكم الذي يأتي من التشابه يعكس في المقام الأول إدراك الملامح العامة، والحكم الذي يأتي من الاختلاف يعكس في المقام الأول إدراك الملامح المميزة، لذلك فإنه إذا سيطرت الذات الفردية على صورة الذات Self - Image الحالية، فإن الحكم الذي يأتي من إدراك الاختلاف بين الذات والجماعة الداخلية يجب أن يتخطى أو يتجاوز الحكم الذي يأتي من إدراك التشابه والعكس إذا سيطرت الذات الجماعية.

وأكمل «تيرنر» (Turner, 1982, 1984, 1999)، ما دعا إليه «تاجفيل» من أهمية إدراك التشابه والاختلاف، وأرجع تكوين الجماعة إلى مبدأ «ما وراء - التضاد» الذي ذكره في نظريته عن تصنيف الذات.

حيث إن الأفراد يصبحون أكثر إدراكا لأنفسهم كأعضاء في جماعة عندما يدركون الاختلافات بينهم أقل من إدراكهم الاختلافات بينهم وبين الأفراد الآخرين (هذا الإدراك يحدث سيكولوجيا) ;Turner et al, 1987) McGarty&Grace, 1999b).

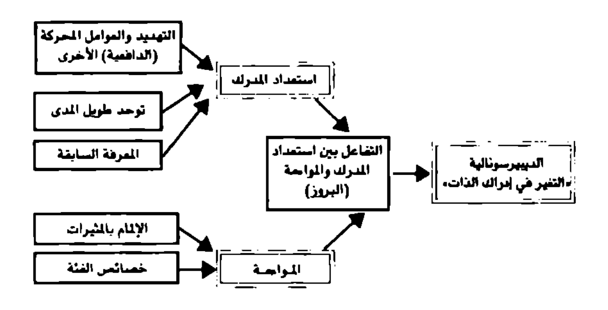
وقد قام كل من «أنستازيو» وآخرين (Anastasio et al 1997)، و«هوغ» (Hogg, 1992)، و«تيرنر» (Turner, 1984) بعمل بحث عن دور التصنيف في خلق التماسك الاجتماعي Social Cohesion داخل الجماعات، وبين الجماعات الفرعية، وكانت الفكرة الرئيسية للبحث هي أن تكوين الجماعة السيكولوجي غير قائم على التجاذب Attraction البين ـ شخصي (التجاذب بين الأعضاء كأفراد لهم ذوات فريدة) لكنه ينشئ هوية تقوم على إدراك أوجه الشبه بين الأعضاء.

فمن المفترض أن ثقة الأفراد المتبادلة والمدركة بإمكانها أن تكون سببا، ونتيجة لتكوين الجماعة سيكولوجيا، وأن أي متغير مثل المصير المشترك، والتهديد المشترك، والتقارب، والتشابه، والاهتمام المشترك، والتفاعل المتعاون، أو الثقة المتبادلة أن تعمل ـ من الناحية المعرفية ـ محكا للتصنيف الاجتماعي، لكي توجد وعيا بهوية اجتماعية مشتركة بإمكانها أن تؤدي إلى تكوين الجماعة. فنحن نستطيع أن نعرف ذاتنا كجماعة في مقابل الآخرين مميزة على أساس من الاهتمام المشترك.

والتشابه في المصير، والأهداف المشتركة... إلخ كلها متغيرات تستطيع بشكل مباشر أن تنشئ جماعة من خلال التوحد الذي يسبق أي خبرة من النتائج الإيجابية التي تتوسط عن طريق عضوية الجماعة.

وعلى النقيض من ذلك، تستطيع عملية تكوين الجماعة أن تخلق ثقة متبادلة مدركة، إنها تستطيع أن تحول إدراك الأفراد لأهدافهم، ففي حالة «تغير إدراك الذات» أو ما يسمى بالـ «الديبيرسونالية» تعمل الهوية الاجتماعية البارزة على تغيير إدراك اهتمام الذات - Self Interest أيضا (تحويل اهتمامات الذات الشخصية المختلفة إلى اهتمامات جماعية، وخلق توجه من التعاون داخل الجماعة) Turner, 1999)، ومن المحتمل أن التشابه المتبادل بين أعضاء الجماعة الداخلية

لا يقود فقط إلى سلوك أكثر إجماعا في سياق من المعايير. والقيم التي تحدد، وتعرف جماعة الفرد، لكنه يحدث أيضا توقعات مشتركة من الانسجام بين أعضاء الجماعة الداخلية. فينشأ شك ذاتي Subjective Uncertainty حول مصداقية أحكام الفرد التي يجب أن تحل (Turner, 1999). وينشأ هذا الإحساس بالشك عندما يكتشف الأفراد أنهم يتعارضون في اتجاهاتهم، ومعتقداتهم، ومشاعرهم، وسلوكياتهم مع هؤلاء الذين يشبهونهم، أي مع الأفراد في جماعتهم، يجري تمثيلها، ومتغير استعداد المدرك من أجل تعريف أو تحديد سياق البروز Salience الخاص بالفئات الاجتماعية (Oakes, 1987). والشكل التالي يلخص ما دعا إليه «تيرنر».



الشكل (٥)
بروز الفئات الاجتماعية



4

المقارنة الاجتماعية

إذا كانت الرغبة في تحقيق هوية اجتماعية إيجابية ينظر إليها من جانب نظرية «الهوية الاجتماعية» بوصفها «محركا» أو دافعا سيكولوجيا وراء تصرفات الأفراد في السياق «البين - جماعات»، فإن المقارنة الاجتماعية يُنظر إليها على وسيلة أو طريقة من خلالها يحصل الفرد على تقييم Assessment للوضع الاجتماعي للجماعة (Taylor & Moghaddam, 1987; 1994).

إن دور المقارنة الاجتماعية بوصفها مفهوما تفسيريا في علم النفس الاجتماعي قد اكتسب أهمية عظيمة منذ أن قدم «فستنفر» (Festinger, 1954) نظريته عن المقارنة الاجتماعية التي نجملها في الفكرتين التاليتين:

(١) يسعى الأفراد إلى تقييم انفسهم وتقييم معتقداتهم وآرائهم:

«عندما لا تتوافر وسائل تقييم الذات الموضوعية نسعى إلى تقييم آرائنا عن طريق المقارنة مع الآخرين»
المؤلف

أ ـ أنا كفء.

ب ـ أنا على حق.

(٢) عندما لا تتوافر وسائل تقييم الذات الموضوعية نسعى إلى تقييم آرائنا عن طريق المقارنة مع الآخرين.

أ ـ نميل إلى تقييم أنفسنا مع الآخرين المشابهين لنا.

ب ـ ننجذب إلى المواقف الاجتماعية التي يكون فيها الآخرون مشابهين لنا.

ومن بعدها قد استولت على اهتمام الباحثين في مختلف المجالات (Brown & Haeger, 1999). وتوسعت الدراسات التي تناولت المقارنة الاجتماعية، لكن هذا الكم من الدراسات قد نتج في ظروف معملية اختبرت فيها ضرورة عقد المقارنات الاجتماعية، وذلك عن طريق إحداث مواقف اجتماعية متنوعة. ثم يبحث الفاحصون العوامل التي تؤدي إلى المقارنات الاجتماعية أو النتائج الاجتماعية ـ السيكولوجية التي تترتب على هذه المقارنات (Brown & Haeger, 1999). والنتيجة الطبيعية لذلك أن حدث تنوع كبير في أساليب وأهداف المقارنة. فيذكر كل من «دينر» و«فوجيتا» (Diener & Fujita, 1997) أسلوبين للمقارنة الاجتماعية: الأول يطلق عليه اسم «المقارنات الموقفية الحتمية» Situationally Imposed Comparisons، هذا الأسلوب من المقارنات يحدث بين الأفراد الذين يعيشون في بيئتنا المحلية وتكون المقارنات التي تحدث في هذا الأسلوب مفروضة أو إلزامية مع الأفراد الذين نعتقد أنهم بارزون في نظرنا، وذلك لأنهم في تقارب شديد معنا. والفكرة هي أن المقارنات الحتمية التي تحدث في البيئة المحلية تكون ذات تأثير قوي على أحكامنا التي تلقى تدعيما إمبيريقيا قليلا.

والأسلوب الآخر للمقارنة الاجتماعية هو أسلوب «الشخصية المتوائمة» The Coping Personality Model أو أسلوب «المحاكاة»، وفيه يأخذ الفرد دورا أكثر فاعلية حيث يختار أغراض المقارنة على وعي منه من بين الآخرين الموجودين من أجل تحقيق أهداف متنوعة.

ويتمركز هذا الأسلوب من المقارنة بعيدا عن الموقف الاجتماعي العام أو البيئي على عوامل داخلية مثل الشخصية والاستراتيجيات المعرفية المرنة في حين أن أسلوب «المقارنة الحتمية» يعطي البيئة الاجتماعية مركز الصدارة.

هذا علاوة على ما ذكره «ألبيرت» (Albert, 1977) من أن هناك أساليب أخرى للمقارنة تقوم على مناهج غير اجتماعية من التقييم. فقد افترض أن الناس يمارسون «مقارنات زمنية» Temporal Comparisons، وهذا يعني أن الفرد قد يقارن نفسه في مراحل مختلفة من الزمن. وقد اندرج هذا الأسلوب تحت التصنيف العام لأساليب المقارنة فقد تحدث المقارنة في أي مرحلة زمنية أو حتى في كل المراحل الزمنية الثلاث معا (الماضي، والحاضر، والمستقبل). ومثال على تلك المقارنات، تلك المقارنات التي تحدث بين الأجيال. لكن هل كل هذه الأساليب من المقارنات تستخدم في تقييم الذات فقط؟ أم أن هناك وظيفة أخرى للمقارنات؟

في الواقع يستخدم الأفراد المقارنات ليس فقط من أجل تقييم أنفسهم، كما يتضح من فرض فستنفر (Festinger, 1954) الرئيسي في نظريته عن المقارنة الاجتماعية، بل يتعدى الأمر ذلك بكثير فهناك أهداف أخرى للمقارنة تظهر من استخدام الناس للمقارنات، كاختيار الأفراد أو الجماعات مثلا (Brown et al, 1992) أو لمجرد الإحساس بالتكيف مع الظروف المحيطة (Wood, 1989) أو انهم يتجنبون المقارنة لمجرد أنها ستشعرهم بأنهم الأسوا (Brown & Dutton, 1995). وهذه وجهات نظر تتفق مع الأسلوب الثاني للمقارنة، وسنوضحها عن طريق وجهة نظر اصحابها.

فقد ذكر «براون» وآخرون (Brown et al, 1992) أن هناك تأثير التماثل أو التشابه Assimilation Effect الذي ينتج من خلال ما يسمى بالجماعات المرجعية Reference Group، حيث إن هذه الجماعات للمشابهين لها تكون أفضل الجماعات التي يرغب الأفراد في المقارنة.

بها كما انهم يفضلون أيضا التوحد معها، فإذا توحد شخص مع أفراد الجماعة المرجعية فإن نجاحهم سوف يشعره بالأفضلية، وأن فشلهم سوف يخلق عنده شعورا بالتعاسة.

أما «وود» (Wood, 1989) فقد افترضت أن أهداف المقارنة يمكن أن تنشأ عند الفرد على المستوى التخيلي لكي يحافظ على مستوى تكيفه مع الظروف البيئية المحيطة. على سبيل المثال؛ يختلق مرضى السرطان في بعض الأحيان أهدافا متدنية للمقارنة عند معاناتهم من المرض لكي يتكيفوا مع ظروفهم المرضية.

كما أن الأفراد قد يميلون إلى مقارنة أنفسهم مع الآخرين عندما يعتقدون أن هذا سيشعرهم بأنهم الأفضل وينفرون من المقارنة مع الآخرين، عندما يعتقدون أن هذا سيشعرهم بانهم الأسوأ (اي أن أهداف المقارنة عندهم تتخذ معنى اختياريا)، وهذا ما دعا إليه «براون» و«دوتون» (Brown & Dutton, 1995).

وكما هو واضح مما سبق أن مفهوم المقارنة الاجتماعية قد تغير، كما أن دوره تغير أيضا. ومعظم الباحثين في مجال المقارنة الاجتماعية الآن يدعمون الفكرة التي تقول «إن الأفراد يأخذون دورا فاعلا في عملية المقارنة كاختيار الأهداف، وتجنب المقارنات، واكتشاف المقارنات، فنزعات المقارنة وفقا لـ «كروغلانسكي» Kruglanski و«ميزليس» Mayseless تظهر كما لو كانت مرنة وممكنة في كل السياقات السيكولوجية المؤثرة في الحكم الإنساني. وهذه الفكرة تتسق مع النتيجة التي تقول «إن هناك دوافع متنوعة عند المقارنة بالآخرين»، فقد وجد «هيلفيسون» Helgeson و«ميشيلسون» Michelson (١٩٩٥) أن المقارنات الاجتماعية قد تكون مدفوعة من خلال تقييم الذات Self - Evaluation، وايضا تحرك من خلال الرغبة في تكوين رابطة عامة، والرغبة في تحسين الذات Self- Improvement، وتعزيز الذات Self-Enhancement والإيثار Altrism، لذلك فإن المقارنة الاجتماعية ليست عملية حتمية تؤدي إلى تقييم موضوعي للذات يقوم على أساس اختلاف ذات الفرد عن / مع الآخرين (Diener & Fujita, 1997).

هذا هو مفهوم المقارنة الاجتماعية المعاصر والذي أضافت له نظرية «الهوية الاجتماعية» أيضا، فقد فأصبح المفهوم الأكثر اتساعا والأكثر استخداما. حيث افترض «تاجفيل» وزملاؤه أن الأفراد عن طريق المقارنة الاجتماعية يحققون فهما لأوضاعهم الاجتماعية وقيمهم المرتبطة بجماعتهم التي يكتسبونها من خلال عضويتهم لجماعتهم. من هنا يقترح «تاجفيل» وزملاؤه أن المقارنات الاجتماعية على المستوى «بين - الجماعات» تلعب دورا بالغ الأهمية في تشكيل تصرفات الأفراد (Taylor, & Moghaddam, 1987; 1994).



5

التعصب

مقدمة

عرفت البشرية منذ القدم اتجاهات سلبية، وتعصبا بين الأفراد والجماعات والأمم، مما شكل أساسا لحلقات لم تتوقف من الصراع، ومصدرا للتعاسة، وسوء التفاهم بين البشر. فلم يكن التعصب بشيء محدث أو جديد على العالم الذي يعيش الآن موجة حادة من الصراع تنتشر في جميع أرجائه، وذلك بسبب صور عديدة من التعصب، أهمها التعصب العرقي والديني.

فما من شك في أن التعصب في حدوده القصوى يخلق صعوبات اجتماعية ونفسية كبيرة تعوق النمو النفسي للفرد، وقد تدفعه للاضطراب، وقد اهتم معظم علماء النفس الاجتماعي بإبراز هذا الجانب، وأجمعوا على ان هناك اتفاقا يكاد يكون عاما، وهو «أن صاحب الشخصية التعصبية هو نفسه صاحب الشخصية المضطربة»، وأن أسباب التعصب تكمن في اضطراب الشخصية (Allport, 1954).

«إن العلاقة بين التعصب والأفكار النمطية علاقة قوية. وكلا الجانبين يغذي الآخر على نحو ما. فالتعصب يبرر الأفكار النمطية. وهي بدورها تؤدي إلى مزيد من التعصب»

المؤلف

فقد أوضح «زيور» أن التعصب ينشأ عن اضطرابات لا شعورية، وأنه أشبه بسلوك العصابي (عبدالحميد صفوت، محمد الدسوقي: ١٩٩٣)، وانه يؤدي وظيفة نفسية خاصة تتلخص في التنفيس عما يختلج في النفس من كراهية وعدوان مكبوت، وذلك عن طريق عمليتي النقل والإبدال دفاعا عن الذات وعمّن تحبه، فالمتعصب يجني في موقفه كسبا، غير أنه لا يختلف عما يجنيه العصابي من سلوكه الشاذ، أي أنه كسب وهمي يفوّت على صاحبه فرصة حل إشكاله حلا واقعيا (مصطفى زيور: ١٩٨٦).

ويشير كل من «كراون» Crawn، و«سجال» Siegal، و«كوبر» Cooper، و«روكيتش» Rokeach، إلى أن التعصب والتسلط شكلان من أشكال العصاب، فالمتسلطون والمتعصبون يتميزون بعدم الاستقرار الوجداني والعصابية لشعورهم بعدم الأمان، والقلق، والتوتر الناتج عما يتعرضون له من إحباط، والذي يؤدي بهم إلى البحث عن كبش فداء ليحملوه مسؤولية فشلهم، ويوجهوا له عدوانهم، ولقد أشار «بلاند» Bland (١٩٩١) بالإضافة إلى ما سبق إلى أن هناك علاقة بين التعصب والمرض العقلي، خاصة البارانويا، حيث بين أن البناء اللاشعوري للمتعصب يتشابه مع البناء اللاشعوري للبارانويدي (عبدالحميد صفوت، محمد الدسوقي: ١٩٩٣)، ويذكر «ريتشارد هوفستادر» Richard Hofstader ـ المؤرخ الأمريكي الشهير ـ أن الأفراد المتعصبين، وأيضا الجماعات المتعصبة يظهر عليهم ما أسماه بالنمط البارانويدي Paranoid Style، وقد استخدم «هوفستادر» مصطلح «البارانويا» ليشير إلى مدى سيطرة واستحواذ التعصب على هؤلاء الأفراد، ولم يستخدمه بمعناه الإكلينيكي، ولا لتحديد السيكوباثولوجية، وإنما استخدمه ليشير إلى الملامح البارانويدية، تلك الملامح التي تكون موجودة عند أفراد أسوياء، ويرى «هوفستادر» أن هؤلاء الأفراد الذين تظهر عليهم هذه الملامح البارانويدية، ويكونون نمطا معينا من أنماط الشخصية هو أنهم «متعصبون»، وأن التعبيرات البارانويدية الموجودة عندهم ما هي إلا وسائل عن طريقها يزيحون إلى العالم الخارجي تلك المعارك

والصراعات التي يشعرون بها في داخلهم، والتي تحدث بين رغباتهم غير المقبولة والتزاماتهم الأخلاقية، بين حفزات «الهو» Id، ومثاليات «الأنا الأعلى» Super Ego (Bruehl, 1996).

ويعلن «بلوم» Bloom (١٩٧٢) أن معدلات المرض العقلي تنتشر في الأماكن التي يشيع بين أفرادها التعصب العنصري، ففي العام ١٩٦٢ أعلن مجلس جنوب أفريقيا للصحة العقلية أن هناك مرضى عقليين من غير البيض، يتراوح عددهم بين ٥٠٠ و٦٠٠ مريض يطلبون العلاج. وفي جنوب أفريقيا العام ١٩٧٢ كان يوجد تقريبا أربعة أشخاص من غير البيض مقابل شخص أبيض واحد يقعون فريسة للمرض العقلي (Bloom, 1972)، واليوم أصبحت هذه الإحصائيات لا تمثل ٢٪ من المعدل الحقيقي للمرضى.

ولقد بين كل من «فانديرسباي» Vanderspay و«شامبلي» Shambley (١٩٧٨) أن هناك معدلات كبيرة من الأعراض العصابية تنتشر بين جماعات البيض والسود في جنوب أفريقيا، فقد أوضحا أن هذه المعدلات من الأعراض العصابية قد نشأت من خبرات التعصب العنصري Racial Prejudice، وقد أكد «باركوسكي» Barkusky، و«فانديرسباي» Vanderspay، و«دافور» Davor (١٩٧٨) أنه في جنوب أفريقيا ظهر معدل دال من القلق، والخوف من الأقلية البيضاء في النظام السياسي بجنوب أفريقيا. هذا المعدل الزائد من القلق والخوف من شأنه أن يخلق ويقوي التمييز والتعصب أكثر من قبل (Duckitt, 1985).

ويرى «بيتغرو» Pettigrew أن اليهود الأمريكيين كانوا يعانون حالة من فقد الإحساس بالأمان Insecurity من ناحية الزنوج، وأنهم في الغالب كانوا يعانون من العصاب Neurosis (Bloom, 1972).

ويذكر «حامد الفقي» أنه غالبا ما يوجد التعصب بين المرضى العقليين، إلا أن ذلك لا يعني أن كل مريض عقلي متعصب، ولا كل متعصب مريض عقلي، وإنما يعني أن المريض ببعض الاضطرابات العقلية قد تنمو لديه اتجاهات تعصبية لتبرير وتدعيم سلوكه المرضي (حامد عبدالعزيز الفقي: ١٩٨٤).

وقد توصلت «ماري جودا» Mary Johada (١٩٦٠) من قبل إلى فكرة مشابهة فهي ترى أن التعصب يرتبط بغياب الصحة العقلية الإيجابية، بمعنى آخر «إن المتعصب يعاني من نقص في الصحة العقلية، التي لا تعني أنها المعاناة نفسها من اضطراب عقلي» (Bloon, 1972, 82)، وتوصل «كريتش» Kreach، «كريتشفيلد» Crutchfield (١٩٤٨) أيضا إلى أن التعصب لا يوجد في الغالب إلا بين الشخصيات التي تعاني من السادية ومشاعر العدوان والإحباط والبارانويا (حامد زهران: ١٩٨٤)، وأشار «ألبورت» إلى أن البارانويا إنما تمثل التعصب الباثولوجي المتطرف (Bruehl, 1996 وAllport, 1958)، فالشخص الذي يعاني من البارانويا لا يكون قادراً على فهم الآخرين، فهو يعيش في عالم مملوء بالشكوك، ويوجه هذه الشكوك والأوهام نحو أعضاء جماعة عنصرية معينة، يجد فيها متنفسا لإظهار هذه الجوانب المرضية من الشخصية (مصطفى فهمي: ب .ت).

يتضح مما سبق أن هناك اتجاها قويا يسود بين علماء النفس بأن التعصب مرض نفسي اجتماعي لا يختلف عن الأمراض العقلية التي تصيب المجتمعات، ويميل علماء الطب النفسي إلى دراسة التعصب ضمن الاضطرابات النفسية، باعتباره مرضا أو اضطرابا، ويبررون ذلك بأن التعصب لا يمكن ان يكون إلا اضطرابا خطيرا مادام ضحاياه بالملايين، شاهدناهم في الحروب العنصرية في الماضي، وفي الحربين العالميتين، ولا نزال نشاهدهم بالآلاف في أفغانستان والعراق.

تعريف التعصب

التعصب في اللغة من العصبية، ومعناها أن يدعو الرجل لنصرة عصبته والتألب معهم على من يناوئهم ظالمين كانوا أو مظلومين (ابن منظور: ١٩٨١).

والعصبية من المصادر النسبية، نسبة إلى قوم الرجل الذين يعززون قوته، ويدفعون عنه الضيم والعداء، فالتعصب وصف للنفس الإنسانية، تصدر عن نهضة لحماية من يتصل بها والذود عن حقه (جمال الدين الأفغاني، ومحمد عبده: ١٩٨٣).

وبالتالي، فالمتعصب لشيء بالمعنى اللغوي العام هو المتحمس له، الشديد إليه، وبهذا المعنى كان من الممكن أن يطلق اسم المتعصبين على كهنة الآلهة القديمة، الذين كان من عاداتهم في عبادتهم ان يعتريهم هذيان يحملهم على طعن أجسامهم حتى يسيل منها الدم. وخطوة أخرى في الاتجاه نفسه تجعل المتعصب يسخِّر عقله لهواه، ويجدُّ في نصرة رأيه بالعنف ويضيق عن المناظرة بالحق، فالتعصب إذن نقيض الحرية والتسامح (سلوى عبدالباقي: ١٩٩٢)، والمصطلح في اللغة العربية يشير إلى معنى أكبر، مما تشير إليه اللغات الأجنبية، فمفهوم التعصب مشتق في أصله الأوروبي من الاسم اللاتيني «الحكم المسبق» Praejudicium (Allport, 1958)، ويعني بالإنجليزية Prejudice، وبالفرنسية Prejuge، وبالألمانية Vorurteil (عبدالمنعم الحفني: ١٩٩٥). وقد مر مفهوم التعصب بثلاث مراحل: المعنى القديم ، حيث كان ينظر إلى التعصب على أنه حكم مسبق قائم على أساس القرارات والخبرات الفعلية. ثم اكتسب المفهوم في اللغة الإنجليزية معنى الحكم الذي يصدر عن موضوع معين قبل القيام باختيار، وفحص الحقائق المتاحة عن هذا الموضوع، فهو بمنزلة حكم متعجل Premature. وأخيرا اكتسب المفهوم الصبغة الوجدانية التي تتسم بالتفضيل Favorableness، أو عدم التفضيل Unfavorableness، هذه الصبغة الوجدانية تكون مصاحبة للحكم المسبق الذي ليس له أي سند يدعمه (Allport, 1958).

ويعتبر مفهوم التعصب من المفاهيم التي تناولها العديد من علماء النفس، ولذا تعددت المضامين التي يشير إليها ذلك المصطلح.

فالتعصب يعني اتجاها عند «شريف» و«شريف» (Sherif & Sherif, 1956, 1966, 1969)، و«سكورد» Scord و«باكمان» Backman (١٩٦٤)، و«نيو كومب» New Comb، و«تيرنر» Turner، و«كونفيرس» Converse (١٩٦٥)، و«أدوين هولاندر»، و«رايموند هونت» (Hollander&Hunt, 1971)، و«غليفورد مورغان» (Morgan, 1977)، و«رولف تيرنر» Rolph Turner (١٩٨١)، و«كينس جيرجين» و«ماري جيرجين» Gergen، و«روبرت بارون»، و«دون بيرن» (Baron&Byrne, 1981, 1987, 1994)، و«دانييل

برهمـان» (Perhman&Chriscozby, 1993)، و«حـامـد زهـران» (١٩٨٤)، و«حامد عبدالعزيز الفقي» (١٩٨٤)، و«عادل عزالدين الأشول» (١٩٨٧)، و«ستيفان» (١٩٨٩)، و«ليونارد بلوم» (Bloom, 1989)، و«عبدالرحمن العيسوي» (١٩٩٠)، و«ديفيد سيرز» وآخرين (Sears et al, 1991)، و«هاردنغ» (١٩٩٣)، و«ديفيد ميرز» (Myers, 1993; 1996)، و«وارنر برغمان» (Bergmann, 1994)، و«رايموند كورسيني» (Corsini, 1994)، و«روبرت براون» (Brown, 1995)، و«والترستيفن»، و«كوكيف ستيفن» (Stephan&Stephan, 1996)، و«إليزابيث بروهيل» (Bruehl, 1996).

إلا أن بعض الإشارات السابقة تناولت تعريف التعصب بأنه اتجاه سلبي فيرى كل من «روبرت بارون»، «ودون بيرن» أن التعصب اتجاه ـ في الغالب سلبي ـ ضد أعضاء جماعة ما ليس إلا لعضويتهم وانتمائهم لهذه الجماعة (Baron&Bymne, 1981, 1987, 1994)، ويتفق «دايفيد ميرز» مع «بارون وبيرن»، حيث إنه ينظر إلى التعصب على أنه اتجاه سلبي غير منطقي تجاه جماعة أو تجاه أعضاء هذه الجماعة، ويضيف إلى ذلك أنه حكم مسبق يجعلنا ننحاز ضد فرد، وهذا الحكم مبني فقط على عضوية هذا الفرد للجماعة التي ينتمي إليها (Myers, 1993, 1996).

ويتفق تعريف «برغمان» مع التعريفين السابقين، حيث إنه يرى أن التعصب اتجاه سلبي سائد تجاه أعضاء الجماعة الخارجية (Bergmann, 1994)، كما يتفق أيضا مع ما أشار إليه «براون» من أن التعصب تمسك باتجاهات تتسم بالازدراء، فالتعصب عنده هو حكم سلبي، غير عادل Unjustic، أو حكم خاطئ تجاه أعضاء جماعة معينة، (Brown, 1995)، وينظر كل من «نيوكومب» New Comb، و«تيرنر» Turner، و«كونفيرس» Converse (١٩٦٥) و«سكورد» Scord، و«باكمان» Backman (١٩٦٤)، و«شريف» و«شريف» (Sherif&Sherif, 1956)، إلى التعصب على أنه اتجاه، وأن الجمود Rigidity، والتفكير غيرالمنطقي والتعميم المفرط Overgeneralization، والظلم تعتبر كلها مكونات في الغالب يتضمنها تعريف التعصب (Stephan&Stephan, 1996).

ويشير كل من «والتر ستيفن» و«كوكيف ستيفن» إلى أنه على الرغم من أن هناك العديد من التعريفات الموجودة، إلا أنهم يفضلون ... تعريف التعصب بأنه اتجاه سلبي تجاه أعضاء في جماعات معينة (Stephan & Stephan, 1996)، وهذا التعريف يتشابه تماما مع تعريف «برهمان»، و«شريسكوزبي»، من أن التعصب اتجاه سلبي ضد أعضاء في جماعات اجتماعية معينة (Perhman&Chriscozby, 1983)، وهذا التعريف يعني أن الناس تتعصب ضد أعضاء ديانات مختلفة، أو أحزاب سياسية، أو ضد طبقات اجتماعية، أو حتى ضد جماعات ضعاف العقول، أو كبار السن، بالإضافة إلى تعصبهم ضد الجماعات العنصرية أو العرقية.

ويرى «سيرز» أن التعصب يشير إلى اتجاهات سلبية ضد الجماعات الخارجية، وهو أيضا تقييم لجماعة أو لفرد، هذا التقييم غالبا ما يكون سلبيا ومبنيا على أساس عضوية الفرد لجماعته (Sears et al, 1991).

ويأتي تعريف «رايموند كورسيني» ليدور حول المعنى السابق من أن التعصب يشير إلى تبني اتجاهات سلبية من نوع خاص تتعلق بأعضاء جماعة معينة أو فئة من الفئات الاجتماعية، (Corsini, 1994)، وكذلك تعريف «كولين» Collin الذي يرى أن التعصب اتجاه سلبي ضد جماعة معينة، أو تجاه أي شخص يُدرَك باعتبار أنه ينتمي إلى هذه الجماعة (Bruehl, 1996)، وكذلك تعريف «هولاندر» و«هونت»، الذي يرى أن التعصب ظاهرة طبيعية تحدث بين الجماعات Intergroup وتتضمن اتجاها سلبيا، وحكما مسبقا ينظر إلى الأفراد بوصفهم أفرادا منتمين إلى جماعات معينة (Hollander&Hunt, 1971). ويعرّف أيضا «ستيفن» التعصب بأنه اتجاه سلبي نحو أعضاء جماعات يتوافر لها تعريف اجتماعي (لويس كامل مليكة: ١٩٨٩)، ويقترب من هذا التعريف ما أشار إليه (أحمد عبدالعزيز سلامة، وعبدالسلام عبدالغفار: ب-ت)، من أن التعصب اتجاه عنصري سلبي، أي: اتجاه يدفع الفرد إلى أن يسلك سلوكا عدائيا ضد فرد أو جماعة من

الأفراد، ممن ينتمون إلى جماعة معينة، وكذلك مع ما أشار إليه حامد عبدالعزيز الفقي (١٩٨٤)، من أن التعصب اتجاه غير مرغوب فيه نحو شيء ما، يميل إلى أن يكون نمطا جامدا، مشحونا انفعاليا وليس من السهل تغييره بالمعلومات المناقضة له (حامد عبدالعزيز الفقي: ١٩٨٤).

فمصطلح التعصب يشير إلى اتجاه تعصبي ليس له ما يبرره، وينشأ من الحكم المسبق، وعلى هذا تعتبر كل الاتجاهات تقريبا تعصبية، وذلك لأننا نادرا ما نمتلك المعلومات الكافية من مصادرها الأساسية، لكي نبرر بها تلك الاتجاهات (Morgan, 1977).

والتعريفات السابقة تركز على عاملين في غاية الأهمية:

العامل الأول: أن هذه التعريفات تنقل بالتحديد واحدا من أهم جوانب هذه الظاهرة (التعصب) هو: عملية التوجه الاجتماعي Social Orientation، سواء تجاه جماعات من الناس أوتجاه أفراد، وذلك بسبب عضويتهم في جماعة خاصة.

والعامل الثاني: هو التركيز على الجانب السلبي لتعصب الجماعة، فمن المعروف أن التعصب يأخذ الشكل السلبي والشكل الإيجابي (Brown, 1995)، لذلك فإن التعريفات السابقة تعد ناقصة الشمول، فهي تشير فقط إلى نوع واحد من نوعي التعصب، هو التعصب السلبي مغفلة التعصب الإيجابي (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، فتعريف التعصب على أنه اتجاه سلبي لا يزال شائعا في البحوث، لكن هناك بالطبع اتجاهات إيجابية بين أعضاء الجماعة (Bergmann, 1994).

والتعصب كما في صورته التطبيقية في العلاقات بين الجماعات يتمثل في أنه بمنزلة اتجاه يعد الشخص قبليا أو يجعله أكثر ميلا للتفكير والإدراك والإحساس والتصرف بطرق محابية أو غير محابية نحو جماعة معينة أو نحو أعضائها (عادل عزالدين الأشول: ١٩٨٧).

والشكل التالي يوضح عمومية ظاهرة التعصب وعدم اقتصاره على الجانب السلبي فقط.

اتجاه التفضيل (التسامح)		اتجاه التعصب السلبي
درجـــــة الميل إلى المودة و/ أو المساعدة		درجـة الميل إلى الابتـعـاد و/ أو النفور
أقصى درجة الدرجة المتوسطة	أقل درجة	الدرجة المتوسطة أقصى درجة

الشكل (٧)
مفهوم التعصب السلبي باعتباره النصف غير المفضل من متصل
(التسامح ـ التعصب)

وحـول تعـريف التـعـصب بأنه اتجـاه يشـتـمل على جـانبين: جـانب التفضيل (الجانب الإيجابي)، وجانب عدم التفضيل (الجانب السلبي) تدور معظم التعريفات التالية:

يرى «فؤاد زكـريا» أن التعصب يتضـمن عنصـرين، أحدهمـا إيجابي والآخر سلبي، والعنصر الإيجابي هو اعتقاد المرء أن الفئة التي ينتمي إليها، سواء كانت قبيلة أو وطنا أو مذهبا فكريا أو دينيا، هي أسمى وأرفع من بقـية الفـئـات، والعنصـر السلبي هو اعـتـقـاده أن تلك الفـئـات الأخرى أحط من تلك التي ينتمي إليها (فؤاد زكريا: ١٩٧١).

وكذلك يرى كل من «كينس جيرجين» و«ماري جيرجين» أن التعصب هو اتجاه قد يعرف كاستعداد للاستجابة بسلوك تفضيل أو عدم تفضيل تجـاه فـرد معين أو مجموعة من الأفـراد (Gergen&Gergen, 1981)، ويتشابه التعريف الذي أورده القاموس الإنجليزي مع التعريف السابق. فالتعريف يضع في الحسبان التعصب الإيجابي فضلا عن التعصب السلبي على النحو التالي: مشاعر التفضيل، أو عدم التفضيل تجاه شخص أو شيء، هذه المشاعر تكون سابقة للخبرة المعيشة، أو لا تقوم على أساس الخبرات الفعلية (Allport, 1958).

ونلاحظ أن هناك استخداما مختلفا لمفهوم التعصب السلبي، والتعصب الإيجابي لدى «كينث كلارك» Kenth Clark (١٩٦٣)، حيث يرى أن التعصب السلبي يتمثل في مظاهر التعصب ذات التأثير الضار

والمهدد لوحدة وتكامل الأفراد والجماعات، مثل التعصب ضد السلالة والطبقة الاقتصادية والاجتماعية، أما التعصب الإيجابي فتكون له آثار اجتماعية وشخصية طيبة مثل التعصب ضد الأغذية الفاسدة، علاوة على ذلك، هناك التعصب الحيادي الذي ليست له آثار ضارة أو نافعة مثل كراهية أكل لحم الحصان (فتحي الشرقاوي: ١٩٨٤).

والتعريفات السابقة قد ركزت على نوع التعصب، حيث أشار معظمها إلى أنه اتجاه، وهذا الاتجاه التعصبي قد يكون اتجاها إيجابيا (التعصب مع)، أو يكون اتجاها سلبيا (التعصب ضد)، وقد يكون اتجاها محايدا (التعصب الحيادي)، وقد أهملت هذه التعريفات التركيز على مكونات التعصب، التي تتمثل في ثلاثة مكونات مميزة، هي: الوجدان، والنزعة للفعل، والمعرفة. هذه المكونات الثلاثة نسميها في مجال الاتجاهات بـ (A.B.C)، أي الوجدان أو المشاعر Affection (Feelings)، والنزعة للسلوك أو الميل للفعل (Inclenation to Act) Behavior Tendency والجوانب المعرفية أو المعتقدات (Myers, 1993, 1996) Cognitions (Belifes).

وهناك ندرة في التعريفات التي أشارت إلى مكونات التعصب، كما أن هذه التعريفات قد ركزت على جانب أو جانبين من مكونات التعصب، وغالبا ما يكون المكون السلوكي، أو المكون المعرفي، أو الاثنين معا من دون التركيز على المكون الوجداني، أو الجوانب الثلاثة معا.

فيذكر «براون» أن التعصب هو حُكم، أو رأي مسبق دون تقديم تبرير مناسب، ويعرف أيضا على أنه الحكم السلبي المسبق تجاه أفراد أو تجاه جنس Race، أو دين Religion أو تجاه أي دور اجتماعي آخر. وهذا الحكم يقوم على عدم الاهتمام بالحقائق التي تتعارض مع هذا الرأي (Brown, 1995)، كما يعرف التعصب أيضا بأنه في الغالب ما يكون حكما سلبيا غير عادل، أو حكما خاطئا تجاه جماعة معينة.

ويقدم «جولد شتين»، تعريفا متأثرا فيه بتعريف «جونز» Jones (١٩٧٢) بأن التعصب حكم سلبي مسبق على أفراد بسبب العنصر أو الدين او بسبب شغلهم أدوارا اجتماعية أخرى، مع بقاء هذا الحكم على

الرغم من وجود الحقائق التي تعارضه، فالتعصب حينئذ يشير الى تقييم سلبي غير عادل لجماعة أو لأعضاء هذه الجماعة بسبب عضويتهم فيها (Goldstain, 1980)، ويرى كل من «ألبورت» .Allport) (1954، و«بيتلهايم» Bettelhiem، وآخرون (١٩٦٤)، أن التعصب يعني في السلوك الاجتماعي حكما سلبيا مسبقا صادرا عن مجموعة من الأفراد ينتمون الى جنس أو إلى جماعة، هذا الحكم السلبي المسبق يقف امام أي حقيقة تتنافى مع هذا الحكم وتدحضه.

ويعرف «كريتش» Krech، و«كرتشفيلد» Cruchfield (١٩٤٨)، التعصب بأنه تلك المعتقدات والاتجاهات المتعلقة ببعض المساوئ التي يراها فرد او جماعة ضد أقلية عنصرية أو قومية (عبدالحميد صفوت، محمد الدسوقي: ١٩٩٣).

ويذكر «ماكدوناف» Mcdonagh، و«ريتشاردز» Rechards أنه أحكام مسبقة ومعتقدات خاطئة تتصل بأشخاص بعينهم أو موضوعات معينة (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، ويعرف «كلينبرغ» Klenberg (١٩٦٨) التعصب بأنه حكم مسبق على فرد أو جماعة، هذا الحكم غير قائم على دليل (Rosenberge&Turner, 1981).

ويفضل «وليم كرانو» و«ميزا» تعريف التعصب بأنه راي سلبي Negative Opinion يكون موجها مباشرة تجاه جمع معين من الأفراد، أو تجاه جماعة خارجية Outgroup (Crano&Messe, 1982). ويتشابه هذا التعريف مع تعريف «ألبورت» السابق ذكره للتعصب بأنه «التفكير السيئ ill Thinking حيال الآخرين دون وجود دلائل كافية (Allport, 1958, 7)، بينما يشير طارق عبدالوهاب إلى التعصب على أنه «حُكم غير موضوعي إيجابي أو سلبي ـ معظم الأحيان يكون سلبيا ـ يتسم بوجود مشاعر تتسق مع هذا الحكم، سواء بالتفضيل أو التحيز للجماعة التي ينتمي إليها الشخص (التعصب الإيجابي)، أو مشاعر عدوانية رافضة للجماعات الأخرى، أو لأشخاص معينين، لأنهم أعضاء في هذه الجماعات (التعصب السلبي) (طارق عبدالوهاب: ١٩٩٢).

والتعريفات السابقة - كما هو واضح - قد ركزت على مكونات التعصب، لكن هذه المكونات ناقصة، فقد تناولت المكون المعرفي Cognitive، والمكون السلوكي Behavioral، وأهملت الإشارة إلى المكون الوجداني Emotionality، كما أن هذه التعريفات تنطوي على إشكالية في المفهوم، بسبب الصعوبات التي تواجهنا في تأكيد ما إذا كان هذا الحكم الاجتماعي Social Judgement خاطئا، أو أنه يتفاوت مع تفاوت الثقافات، لذلك فقد اختار كل من «سيمبسون» Simpson وينفر Yinger (١٩٧٢)، أن يشتمل تعريف التعصب على المكون الوجداني، فقد عرفا التعصب بأنه اتجاه وجداني جامد تجاه جماعة من البشر (Rosenberg&Turnner, 1981).

ويشير عبدالرحمن العيسوي إلى أن من معاني التعصب كونه اتجاها أو عاطفة، هذه العاطفة تجعل الفرد: يعمل أو يسلك أو يتصرف، يفكرأو يحكم، يدرك أو يعي أو يفهم، يشعر أو يحس وفقا لما يبديه من أحكام في الغالب غير مؤيدة تجاه موضوع آخر، أو شخص أو شيء أو جماعة أخرى، أو حتى منهب فلسفي آخر (عبدالرحمن العيسوي: ١٩٩٠).

ويتخذ التعصب شكل اتجاه عند «بلوم» ويعرفه بأنه استعداد Readiness للاستجابة بالتأييد (المحاباة)، أو العدوان بطريقة متسقة تجاه أفراد أو جماعات أو أشياء أو أفكار، لذلك فإن الاتجاه التعصبي عنده:

أ- يشير إلى موضوع (معرفي).

ب - يشتمل على أحكام Judgements وتعبير عن مشاعر.

ج - يميل إلى أن يكون أكثر من شيء عابر أو وقتي.

د - يشتمل في الغالب على استعداد للتصرف بطريقة ما تجاه موضوع معين (Bloom, 1989).

ويشير التعصب عند «روبرت بارون»، و«دون بيرن»، إلى اتجاه في الغالب يكون اتجاها سلبيا ضد أعضاء جماعة معينة بسبب عضويتهم لهذه الجماعة، ويشتمل على معتقدات منمطة Stereotyped Beliefs لهؤلاء الأفراد، ومشاعر سلبية ضدهم، والنزعة إلى معاملتهم بطريقة سلبية (Baron&Byrne, 1981, 1987, 1994).

ويعرف «روبرت براون» التعصب بأنه التمسك باتجاهات تتسم بالازدراء، أو معتقدات معرفية أو أسلوب له أثر سلبي، أو إظهار سلوك عدواني أو تمييزي ضد أعضاء جماعات بسبب عضويتهم في هذه الجماعات (Brown, 1995)، ويتميز هذا التعريف بأنه:

- يتخذ معنى ترادفيا مع المفاهيم الأخرى، مثل العنصرية Racism، والجنسية Sexism (*).

- لا يكون التعصب، وفقا لهذا التعريف، مقتصرا على ملاحظة الظواهر المعرفية والسلوكية فيه فقط، ولكنه يشتمل أيضا على مشاعرنا (المكون الوجداني للتعصب). ومن خلال ما سبق يمكن تحديد مفاهيم مرتبطة بالتعصب:

(أ) التعصب والتمييز

كثرت المناقشات المتواصلة منذ عقود من الزمن حول علاقة السلوك بالاتجاه، ولا تزال هذه المناقشات مستمرة حتى الآن، والعلاقة تعبر بينهما في جانب واحد من الارتباط العام، هي العلاقة بين التعصب والتمييز. فالاتجاهات - في الغالب - هي تفسيرات مفترض أنها تسهم في نظم الشخصية، لكننا نتردد في استخدامها كمنبئ للسلوك الظاهري، وعلى رغم ذلك، فإن التعصب والتمييز يرتبط كل منهما بالآخر ارتباطا واسعا. فهناك بحث ميداني لـ «ريتشارد لابيير» Richard Lapiere أجراه حول «معاملة مديري الفنادق للنزلاء من أصل صيني، حيث وجد أن مديري الفنادق يرفضون استضافة النزلاء الصينيين، وذلك إذا ما حاولوا التحدث إليهم تلفونيا، بينما لا يترددون في استضافتهم إذا ظهروا لهم شخصيا في الفندق، هذا البحث يؤكد ارتباط التعصب بالتمييز (Bergmann, 1994). والمتأمل في المكونات التقليدية للاتجاه والتعصب يرى أن التمييز ترجمة صريحة

(*) من أكثر اشكال التعصب الذائعة الانتشار في العالم، العنصرية Racism وتعني أن يكون التعصب موجها مباشرة تجاه أعضاء جماعة عنصرية معينة.. والتعصب للجنس Sexism وفيه يكون التعصب موجها تجاه أحد الجنسين وفي الغالب يكون موجها ضد الإناث (Wartman et al, 1992)

للمكون السلوكي Behavioral Component الذي يشتمل على النزعة للتصرف بطرق سلبية تجاه الجماعة موضع التعصب، لكن على رغم ذلك لا يتحتم علينا أن نسلم بهذا الارتباط تماما.

فمن الممكن أن يوجد التعصب دون التمييز، أو يوجد التمييز دون التعصب (Perhman&Chriscozby, 1993)، وإذا ما حاولنا تعريف التمييز، فلعلنا نشير في هذا الصدد إلى المعنى الخاص لكلمة تمييز في اللغات الأوروبية، فهي وإن دلت تدل على القدرة على تبين الفروق والتعبير عن الأذواق المختلفة، إلا أن هذا المعنى ليس هو المقصود من استخدام الكلمة في مجال العلاقات بين الجماعات، فالتمييز هو حرص أفراد جماعة الأغلبية على منع أفراد جماعات الأقلية من الحصول على الفرص نفسها التي يحصلون هم عليها، باعتبارهم أعضاء في الأغلبية (محمد الجوهري: ١٩٧١)، أو بمعنى آخر، هو سلوك سلبي يصعب تبريره تجاه جماعة، أو تجاه أعضاء هذه الجماعة (Myers, 1993, 1996). وغالبا يهدف هذا السلوك إلى حصر أو إنكار الفرص الاجتماعية والسياسية والاقتصادية، أو أي فرص أخرى عن أفراد معينين، أو جماعات من الناس على الرغم من أحقيتهم في المساواة في الحقوق بينهم وبين الآخرين (Bergmann, 1994)، فعلى سبيل المثال، قد يؤدي التمييز إلى حرمان أفراد معينين من بعض الوظائف، أو حرمانهم من الجوار، أو من فرص التعليم، وقد يؤدي ببعض الأفراد في جماعات الأقلية إلى حصولهم على مرتبات وأرباح قليلة لا تتناسب مع ما يبذلونه من جهد (Feldman, 1993).

يتضح مما سبق أن التمييز مفهوم قريب الشبه من مفهوم التعصب، ولكن على الرغم من هذا التشابه، فإنهما يختلفان، فعلى حين يشير التعصب إلى نوع خاص من الاتجاه يتميز بأنه اتجاه سلبي عام تجاه أعضاء جماعة معينة، فإن التمييز يشير إلى الأفعال الموجهة ضد هؤلاء الأفراد (Morgan, 1977; Baron&Byrne, 1981; 1987; 1994; Sears et al, 1991; Stephan& Stephan, 1996)، فالتعصب اتجاه سلبي، بينما التمييز سلوك سلبي، والسلوك الذي يؤدي إلى التمييز في الغالب - وليس دائما - قد ينشأ من الاتجاه التعصبي.

(ب) التعصب والأفكار النمطية

يعتبر التعصب والأفكار النمطية من المفاهيم شديدة الترابط، فمعظم النظريات تفترض أن الاتجاه نحو جماعة معينة وثيق الصلة بالخصائص التي ندركها كسمات سائدة عن هذه الجماعة، ويصاحب هذه السمات المدركة تقييم سلبي، أو إيجابي لهذه الخصائص، والدليل القاطع على أن التعصب يرتبط بالأفكار النمطية، أن التعصب موجود بوجود الأفكار النمطية نفسها، فالتعصب مصاحب للأفكار النمطية، والأفكار النمطية ما هي إلا تطبيق أوتوماتيكي للتعصب تجاه أعضاء الجماعة التي تخصها هذه الأفكار النمطية (Devine, 1989)، فهو نتيجة حتمية لعمليات التنميط Stereotyping Processes، وعلى الرغم من هذا الاتفاق، تتصارع هذه النظريات فيما بينها حول تفسير الوجهة المسببية لهذا الاتجاه.

(أ) فقد يأتي اتجاه الشخص نحو جماعة خارجية نتيجة للأفكار النمطية التي يعتقها عن هذه الجماعة.

(ب) أو أن التغير في الاتجاه قد يؤدي إلى التغير في معتقدات الفرد عن هذه الجماعة.

وعموما، فإن تفسير التعصب بأنه اتجاه سلبي تجاه جماعة خارجية، هذا الاتجاه الذي يرتبط بشكل طبيعي بالأفكار النمطية لهذه الجماعة يعتبر دليلا إمبريقيا يؤيد كلا من الفرضين السابقين، كما أن وجود الأفكار النمطية في المكون المعرفي ضمن المكونات الثلاثة التقليدية للاتجاه والتعصب، دليل آخر يؤيد الفرضين السابقين (Bergmann, 1994)، فالمعرفة الناتجة من الفكر النمطي تعادل التعصب تجاه أي جماعة تكون مستهدفة للتعصب.

وهذا المنحى السابق الذي يرى أن التعصب نتيجة حتمية لعمليات التنميط، يشتمل على تطبيقات جادة، ويرجع ذلك إلى ما افترضه «إيرليك» Ehrlick (١٩٧٣)، من أن الاتجاهات العرقية Ethnic Attitudes، والأفكار النمطية هي جزء من الميراث الاجتماعي Social Heritage

للمجتمع، ولا أحد يمكنه أن يهرب من تعلم هذه الاتجاهات والأفكار النمطية السائدة الخاصة بالجماعات العرقية الرئيسية، ومع ذلك، فإن منحى حتمية التعصب هذا يتغاضى عن فرق مهم، هو الفرق بين المعرفة بالفكر النمطي الشائع في ثقافة ما، وبين الإقرار به أو قبوله، وهذا يعني أنه على الرغم من أن الفرد لديه معرفة بالفكر النمطي، قد لا تتطابق معتقداته الشخصية مع هذا الفكر النمطي. فضلا عن ذلك ليس هناك دليل كاف على أن معرفتنا بالفكر النمطي لجماعة تستدعي التعصب تجاه هذه الجماعة، فعلى سبيل المثال، هناك دراسة أجريت فيها مقابلة متعمقة مع جنود حرب قدامى لم يجد كلٌ من «بيتلهايم» Bettleheim، و«جانويتز» Janowitz (١٩٦٤) ـ اللذين أجريا الدراسة ـ أي علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأفكار النمطية التي تخص جماعة السود واليهود، ودرجة إزاحة التعصب لهؤلاء الجنود ضد هذه الجماعات (Davine, 1989).

وقد أوضح «والتر ليبمان» Walter Lippman ـ هذا الرجل الذي يعتبر من أشهر صحافيي القرن العشرين ـ مفهوم الأفكار النمطية، أن العالم من حولنا كبير جدا ومعقد، وأن أحداثه العابرة تجعلنا عاجزين عن إدراكها، فنحن غير مهيئين للتعامل مع كل هذه الأحداث، ولذلك فإننا في حاجة إلى أن نعيد بناءها في نموذج بسيط قبل أن نتعامل معها، فالأفكار النمطية واحدة من الميكانيزمات المبسطة التي يستخدمها الأفراد للتعامل مع العالم الاجتماعي (هذا العالم المعقد) لتجعله سهلا طيعا (Stephan & Stephan, 1996)، ويأتي تعريف «ستاليبراس» ليوضح المعنى السابق، إذ يعرف «ستاليبراس» الأفكار النمطية بأنها صورة عقلية مفرطة في التبسيط تتكون عن بعض فئات من الأشخاص أو المؤسسات أو الأحداث التي يشارك في ملامحها الأساسية عدد كبير من الناس (لويس كامل مليكة: ١٩٨٩).

ويؤكد «هوذرسول» Hothersall (١٩٨٥) المعنى السابق نفسه، من أن الأفكار النمطية هي «تصور يتسم بالتصلب والتبسيط المفرط عن جماعة معينة يتحقق في ضوئه وصف وتصنيف الأشخاص الذين

ينتمون إلى هذه الجماعة بناء على مجموعة من الخصائص المميزة لها»، أو أنها تمثل تعميمات مفرطة عن خصائص مجموعة من الأشخاص الذين ينتمون إلى فئة اجتماعية معينة، وعن الطريقة التي يسلكون بمقتضاها، وقد تقوم هذه التعميمات المفرطة على أساس سلوك شخص معين، أو مجموعة قليلة من الأشخاص الذين ينتمون إلى هذه الفئة (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

ويورد «هنري كلاي» تعريفا آخر للأفكار النمطية، إذ يعرفها بأنها نوع من الخصائص المختصرة، أو طريقة لاختصار عدد من الخصائص عن فرد آخر، أو عن مجموعة من الأفراد، نميل إلى وضعهم في نمط من التوقعات، ويتم التعامل معهم بعد ذلك، كما لو كانوا هم النمط نفسه (Liudgreu, 1991).

ويعرفها «ديفيد مايرز» بأنها معتقدات عن خصائص تميز جماعة من الأفراد، وهذه المعتقدات معممة وغير دقيقة (Myers, 1993, 1996)، ويدور تعريف «روبرت بارون»، و«دون بيرن» حول المعنى السابق لتعريف «مايرز»، إذ يعرفان الأفكار النمطية بأنها الحصيلة المعرفية والمعتقدات حول جماعات معينة، وفي الغالب تكون سلبية (Baron & Byrne, 1981, 1987, 1994). وفي تعريف آخر «ميشيل أرجايل» و«كولمان» يريان أن الأفكار النمطية هي تصور مسبق لأفكار خاصة بطبقات كاملة من الناس، وتفكير مستمد معظمه من حصر القدرة الخاصة بالمعلومات أكثر من كونه مستمدا من شخصية مضطربة، أو دوافع وحاجات فردية (Argyle & Colman, 1995).

وكانت الأفكار النمطية بالنسبة «لليبمان» تعني الصور الموجودة في أذهاننا، وأصبحت اليوم تتحدث عنها العلوم الاجتماعية كمفاهيم أو فئات من خلالها نضع أفرادا في تصنيف معين، وتصبح الفئة مصدرا للفكر النمطي، عندما يعتقد أفراد من ثقافة معينة أن هناك مفهوما أو فكرة تميز كل أفراد هذه الفئة أو الجماعة، كأن نقول: اليابانيون يتميزون بقدرتهم على التصنيع (Gergen & Gergen, 1981).

وعموما، فإن الأفكار النمطية تعني المدركات والمعتقدات التي نتمسك بها عن الآخرين (افرادا أو جماعات) (*)، وتتكون من مجموعة من السمات أو الخصائص (**)، التي تميز جماعات معينة، على سبيل المثال، نجد أن السمة أو الخاصية التي تغلب على الرجال هي «السيطرة» (سمة إيجابية) في مقابل «الخضوع» (سمة سلبية)، وهي الصفة الغالبة عند النساء.

وهكذا، يتضح أن العلاقة بين التعصب والأفكار النمطية علاقة قوية، وكلا الجانبين يغذي الآخر على نحو ما، فالتعصب يبرر الأفكار النمطية، وهي بدورها تؤدي إلى مزيد من التعصب.

نشأة التعصب

إن التعصب، بوصفه اتجاها يتميز بالانحياز والسلبية، يتكون لدى الفرد من محصلة تجارب وخبرات وتفاعلات اجتماعية تزوده بها عملية التنشئة الاجتماعية Socialization وعلى وجه التحديد يمر التعصب بثلاث مراحل حتى يتكون عند الأفراد ويصبح سمة غالبة على سلوكهم، وهذه المراحل الثلاث قد حددها «لوكلي» و«هارتلي» عام ١٩٥٢، على النحو التالي:

(أ) مرحلة التمييز

ويقصد بها قدرة الطفل على التمييز بين أفراد الجماعات المتعصبة المختلفة، وغالبا يحدث التمييز نتيجة للتعزيز التفاضلي، وهو عنصر من عناصر التعلم المهمة في اكتساب الاتجاهات نحو التعصب (أحمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت، محمد شحاتة ربيع: ١٩٨٧، فاروق السيد عثمان: ١٩٩٢).

(*) ذلك انه بإمكان الأفكار النمطية أو الصور التي يتمسك بها الفرد أو الجماعة او بعضهم تجاه بعض ان تعكس خصائص الفرد وفي الوقت نفسه الخصائص التي تصف الجماعة في آن واحد (Campbell, 1971).

(**) هذه السمات او الخصائص قد تكون إيجابية أو سلبية.

(ب) مرحلة التوحد

ويقصد بها، انضمام الطفل إلى الجماعة التي ينتمي إليها، ويتوحد معها ويمكن أن يكتسب السلوك التعصبي باستخدام نماذج مختلفة (أحمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت، فاروق السيد عثمان: ١٩٩٣).

(ج) مرحلة التقويم

وفي هذه المرحلة، تظهر الاستجابات التي قد تشير إلى نوع من التعالي، أو إلى نوع من الشعور بالنقص تبعا للحكم الذي يشعر الطفل بأن المجتمع قد أصدره على الجماعة التي ينتمي إليها (أحمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت).

وقد أوضحت البحوث التي اجريت عن نشأة التعصب أثناء عملية التنشئة الاجتماعية ان الأطفال يتعلمون الأفكار النمطية الجنسية، والعنصرية، والعرقية في عمر صغير جدا (محمود السيد أبو النيل: ١٩٨٧) (Bergmann, 1994; Felecc, 1995)، وفي محاولة مبكرة للتحقق من هذه الفرضية، صمم «كلارك» و«كلارك» (١٩٤٧)، نموذجا تجريبيا كان مصدرا لمعظم البحوث التالية له، حيث كانا يقدمان للطفل «دميتين» أو اكثر إحداهما بيضاء اللون ولها شعر أصفر، والأخرى داكنة اللون ولها شعر أسود، وكان الباحثان يطلبان من كل طفل أن يعطيهم «الدمية» التي تشبهه، وقد تكررت هذه التجربة مع أطفال تتراوح أعمارهم ما بين ٣ و ٧ سنوات، ووجد أن ٧٥٪ من هؤلاء الأطفال يكشفون عن الهوية العرقية للدمية بصورة صحيحة ثم تكررت هذه التجربة مع أطفال يتجاوز عمرهم الخامسة، فوجد أن ٩٠٪ منهم قد كشف عن الهوية العرقية للدمية (Brown, 1994)، وفي دراسة لـ «جود مان» (١٩٥٢) أجرت فيها عددا من الاختبارات والمقابلات مع عينة من أطفال الزنوج وعينة من أطفال البيض، وأخذت العينة من مدارس الحضانة في الولايات المتحدة الأمريكية، وكان هدف الدراسة

التعرف على الوعي بالصفات العنصرية عند هؤلاء الأطفال، وقد وجدت «جود مان» علاقة موجبة بين درجة الوعي بالصفات العنصرية وبين العمر الزمني.

فالدرجة العالية من الوعي بالصفات العنصرية، وما يرتبط بها من دلالات اجتماعية لا تظهر قبل سن الرابعة وثلاثة شهور، كما أن الدرجة المنخفضة من الوعي بهذه الصفات يندر وجودها بعد سن الرابعة وأحد عشر شهرا (أحمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت). وقد ذكر «وارنر برغمان» أن هناك ثلاث مراحل يمر بها وعي الطفل في أثناء تبني الاتجاهات التعصبية هي:

(أ) يحدث الوعي العرقي Ethnic Awareness عند عمر ثلاث سنوات، وفي هذه السن، يكون الطفل قد نما عنده الوعي بهويته العرقية، ويصبح واعيا بالهوايات العرقية الخاصة بالآخرين.

(ب) وفيما بين عمر ٤ و ٨ سنوات يكون الطفل قد تعلم العديد من المصطلحات والمفاهيم التي يستخدمها في وصف أعضاء الجماعات العرقية الأخرى، ولكن في هذه السن لا تعمم هذه المصطلحات والمفاهيم على كل الأعضاء في الجماعة العرقية.

(ج) وفي سن ٨ سنوات يستطيع الطفل أن ينمي اتجاها عرقيا من أوجه التفضيل مع نماذج محددة، وبالنسبة إلى الطفل المتعصب بالإمكان أن نرى صورة كاملة من التنميط والعدوان تميز سلوكه في تلك المرحلة (Bergmann,1994). فالأطفال يكتسبون الاتجاهات السلبية ضد جماعات اجتماعية معينة لأنهم عرضة دائما لمثل هذه الاتجاهات من الآخرين، سواء من والديهم أو أصدقائهم، أو لأنهم يتلقون مكافأة بسبب تبنيهم لهذه الاتجاهات (Baron&Byrne, 1981; 1987; 1994).

باختصار، إنه من البديهي أن الأطفال لا يولدون ولديهم كراهية لأفراد ينتمون لجماعات اجتماعية معينة، لكنهم على العكس من ذلك يكتسبون هذه الاتجاهات من أمهاتهم وآبائهم خلال عمليات التعلم الرئيسية التي يمرون بها.

جذور التعصب

يعتبر التعصب والعلاقات العنصرية السلبية من أشد ما يقاسي منه الإنسان، وأخطر ما يؤذيه في عصر كعصرنا، حيث تنتشر المفاهيم الديموقراطية ويزداد الحديث عن حقوق الإنسان، وعن حقه في أن يعيش الحياة التي يختارها. وعن حقه في حياة كريمة دون تمييز بين فرد أو آخر (احمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت). وصحيح انه يبدو ظاهريا أن التسامح قد تغلب على التعصب منذ أن أحرز العلم انتصاراته الكبرى في العصر الحديث، ولكن الحقيقة ـ مع الأسف ـ غير ذلك، فما زال التعصب كامنا في النفوس حتى في تلك البيئات التي يبدو فيها أنه قد اقتلع من جذوره (فؤاد زكريا: ١٩٩٦).

فللتعصب جذور متأصلة تنتشر في بعض المجتمعات، حتى أنه قد أصبح معيارا أو عرفا اجتماعيا ليس من السهل تغييره أو مقاومته، ونتساءل: ما الذي يدعو هذه المجتمعات إلى اعتناق التعصب ومعاملة افرادها على أساس سلوك تمييزي عنصري؟

الحقيقة إن التعصب ينمو في ظل ظروف اجتماعية ونفسية معينة يعيشها افراده، تعمل على انتشاره في بعض المجتمعات دون الأخرى ـ فمثلا هناك دراسات تشير إلى أن التعصب ضد الجماعات العنصرية يزداد حدة، إن واجه المجتمع ظروفا معينة منها:

(١) أن التعصب ينشأ ويزداد كلما كان هناك اختلاف أو تباين بين الجماعات التي تكون المجتمع، فوجود جماعات تنتمي إلى أعراق مختلفة، أو أديان مختلفة، أو ثقافات مختلفة يعتبر أرضا خصبة لنمو التعصب.

(٢) كذلك وجد أن المجتمعات التي تسمح بانتقال الفرد من طبقة اجتماعية إلى أخرى (المجتمعات النافذة)، تعمل على توليد نوع من الخوف من المنافسة التي ستترتب على هذا الانتقال، فقد يخشى الفرد الذي ينتمي إلى طبقة أعلى منافسة فرد ينتمي إلى طبقة أقل، خشية أن يتمكن من اللحاق به، أو من احتلال مكانته.

(٣) كما تدل الدراسات على أنه كلما كان التغير الاجتماعي سريعا ازداد التعصب. إذ إن كثيرا ما يصاحب هذه السرعة اختلال ملموس في النظم والمؤسسات الاجتماعية والقيم التي يؤمن بها الفرد، كما يصاحب هذه السرعة نوع من عدم الاتزان والقلق عند الأفراد، فيلجأون إلى التعصب كوسيلة لتغطية هذا القلق واختلال القيم.

(٤) الجهل وعدم وجود فرص للاتصال بين الجماعات المختلفة من المجتمع الواحد عامل آخر يؤدي إلى ازدياد التعصب، فقد أثبتت بعض الدراسات أنه كلما ازدادت معرفة الفرد بالحقائق والمعلومات عن الجماعات التي يتعصب ضدها قل التعصب.

(٥) حجم الأقلية موضع التعصب عامل آخر يؤثر في شدة الاتجاه، فيرى «وليامز» أن التعصب يزداد كلما ازداد حجم الأقلية موضع الاتجاه، وكلما زاد معدل نموها زاد من حدة الصراع بين الأغلبية والأقليات الموجودة.

(٦) يعتبر الاستغلال عاملا آخر يؤدي إلى التعصب، فقد تتعصب جماعة ضد جماعة أخرى، وتصفها بصفات تبرر لها استغلال هذه الجماعة، ويرى البعض أن خوف الأمريكيين من المنافسة ورغبتهم في استغلال الآخرين يلعبان دورا مهما في تعصبهم ضد الشعوب الأخرى، وقد يكون الاستغلال اقتصاديا أو سياسيا أو اجتماعيا.

(٧) كذلك يرى البعض أن أفراد الأغلبية يلجأون إلى التعصب واضطهاد افراد الأقليات بقصد توحيد وتقوية العلاقات بين افراد الأغلبية، خاصة إذا ما كانت هناك أخطار تهددهم.

(٨) كذلك تلعب المنافسة في ميادين العمل - والخوف من الفشل الذي يصاحب تلك المنافسات - دورها في زيادة التعصب (أحمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت)، فلم تتشكل اتجاهات العداوة ضد الهنود الغربيين في بريطانيا، إلا عند زيادة نسبة البطالة في أواخر الخمسينيات (ميشيل أرجايل: ١٩٨٢)، ويسود التعصب ضد الغرباء معظم أقطار أوروبا بسبب نقص فرص العمل في تلك البلاد.

(٩) القيم المشتركة أيضا لها دور في تقوية التعصب، فعندما يكون هناك تشجيع ثقافي واجتماعي للتعصب، سيصر كثير من الأفراد على اتخاذ الموقف المتعصب سلوكا له، كي يجاري الآخرين، وسيكون في أتم استعداد لتغيير موقفه، هذا إذا تغيرت القيم الاجتماعية (ميشيل أرجايل: ١٩٨٢)، (Bloom, 1989) وتفسر هذه الجزئية نظرية الهوية الاجتماعية التي سيلي ذكرها في هذا الكتاب.

(١٠) الأفكار النمطية Stereotyepes الجامدة، التي تظهر كعامل من العوامل المؤدية إلى التعصب أيضا، ويؤكد «شيرمان» وكثير غيره على ذلك، فيشيرون إلى أن الأفكار النمطية الجامدة إنما تفتقر إلى الحقيقة، وأنها غالبا ما تؤدي إلى التعصب، حيث إنه عندما يقوم فرد ما بتكوين انطباع محدد عن شخص بعينه يغلب أن يؤدي ذلك إلى حدوث تشوهات في الإدراك، مما يجعله يستجيب غالبا لمعظم المنبهات السائدة باستجابات مفرطة، وذلك يؤدي إلى التعصب (محمد الدسوقي: ١٩٩٢). وأوضحت بحوث «فرينكل برونزويك» Brunswik (١٩٤٩) أن التفكير الجامد النمطي يُسهل نمو التعصب، فقد وجد أن الأفراد الذين يتصفون بالتفكير النمطي الجامد يميلون أيضا إلى أن يتصفوا بالتعصب التسلطي وعدم التسامح بالنسبة إلى السلالات أو الأجناس أو الجماعات الأخرى، وهذا يرجع غالبا إلى عدم الأمن الذي يطغى على تكوين الشخصية لديهم (حامد زهران: ١٩٨٤).

ليست فقط العوامل السابقة هي المسؤولة عن تقوية التعصب وتعزيزه؛ بل هناك عوامل أخرى لا نستطيع إغفال دورها أو تجاهلها... منها مثلا العوامل الثقافية Cultural Factors مثل وسائل الإعلام المختلفة (صحافة، إذاعة، وتلفزة) كلها قد تساعد في تشكيل التعصب عند الأطفال والمراهقين على حد سواء، كذلك التنشئة الاجتماعية المبكرة وأساليب المكافأة والعقاب التي يتلقاها المراهق في حياته (Gergen & Gergen. 1981) من خلال محورين هما: الاتصال بأفراد متعصبين والاتصال بموضوعات التعصب، فبالنسبة إلى الاتصال بأفراد متعصبين يجري تعلم معظم أشكال التعصب من الأفراد الذين هم

بالفعل متعصبون بدءا من الوالدين، فهناك ارتباط بين تعصب الآباء وتعصب الأبناء، وذلك لأن الآباء يدربون أطفالهم ـ في الغالب ـ على التعصب سواء كان هذا بشكل شعوري أو بشكل لا شعوري، ولا يعد الآباء فقط هم المسؤولين عن اكتساب وتعلم التعصب، ولكن هناك المدرسين، وأصدقاء الدراسة، بالإضافة إلى العديد من الأفراد المتعصبين الذين يقابلهم الفرد في حياته ويلتقط منهم أشكال التعصب خلال عملية المجاراة الاجتماعية. أما من حيث الاتصال بموضوعات التعصب فمن النادر أن يُكتسب التعصب من خلال الاتصال بموضوع التعصب، لكن من حين إلى آخر قد يتعرض الفرد لخبرة سيئة من جماعة عرقية ثم ينمو اتجاه الفرد المتعصب من خلال احتكاكه بهذه الجماعة (Morgan, 1977).

صور التعصب

عرفت البشرية خلال تاريخها الطويل ألوانا متباينة من التعصب، فحفظ لنا الشعر معلومات مهمة وقيمة عن التعصب القبلي، وسجل التاريخ ـ وما زال يسجل ـ حالات لا حصر لها للتعصب الوطني أو القومي، وعرف تاريخ الفكر ألوانا من التعصب الديني أو الطائفي، وشهدت المجتمعات، وخاصة في عصرنا الحديث، ضروبا متعددة من التعصب العنصري أو العرقي (فؤاد زكريا: ١٩٧١).

ويعتبر هذا النوع الأخير من التعصب من أكثر صور التعصب انتشارا، ونلاحظه في عديد من المجتمعات. ففي الولايات المتحدة الأمريكية ـ على سبيل المثال ـ كان هناك تاريخ طويل من التعصب والعنصرية، حيث الإبادة الجماعية واستعباد الهنود الأمريكان وانتشار العبودية التي كانت العرف السائد لهذه البلاد، والضم القسري لأجزاء من المكسيك، واستيراد العمال الأجانب ـ بدءا بالصينيين في الخمسينيات من القرن الـ ١٩ ـ وطرد المواطنين المكسيكيين من أمريكا إبان الكساد الاقتصادي الذي مرت به، واعتقال اليابانيين الذين كانوا يعيشون في الولايات المتحدة الأمريكية في أثناء الحرب العالمية الثانية،

واتخاذ الفصل العرقي طريقة شرعية في توزيع المساعدات المدنية التي كانت موجودة في الستينيات من القرن العشرين ونمو مشاعر البغض ضد المهاجرين في التسعينيات من هذا القرن (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994). والواقع أن التعصب العنصري يعتبر من الأمراض الاجتماعية والسياسية والاقتصادية لبعض المجتمعات الحديثة... إنه مرض الكراهية ونمط للعداوة في العلاقات الشخصية يوجه مباشرة ضد جماعة كلية أو ضد أعضاء هذه الجماعة، ويؤدي لصاحبه وظيفة نوعية غير عقلانية (Allport, 1958).

وفي إطلالة سريعة لصور التعصب الشائعة نجد التعصب القومي الذي كان يُضمَّن ـ غالبا ـ في إطار التعصب العنصري، إلا أنه يمثل شكلا متميزا من التعصب، فيذكر «ايرليك» (١٩٧٣) أنه قد أجريت دراسات عديدة باستخدام مقياس «بوجاردوس» Bogardus للمسافات الاجتماعية، للاتجاه نحو القوميات المختلفة، أوضحت وجود أوجه تفضيل متنوعة لأبناء القوميات المختلفة، تجاه بعضهم البعض على أساس «الأفكار النمطية» التي تكنها كل قومية حيال الأخرى، وتمثلت أغلبية هذه الدراسات المنشورة في اتجاه الأمريكيين نحو القوميات الأخرى (الألمانيين، واليابانيين، والروس... إلخ)، وأكثر القوميات التي ينفر منها الأمريكيون هي القوميات الشرقية على وجه العموم (الصينيون، واليابانيون... إلخ)، بينما أكثر القوميات التي يفضلونها هي القوميات الأوروبية الغربية.

ويعد التعصب الصهيوني ضد الفلسطينيين أكثر أشكال التعصب القومي (وإن كان يتخذ شكل التعصب الديني من جانب اليهود) التي يعاني منها الفلسطينيون في الأرض المحتلة، حيث تستخدم سلطات الاحتلال الإسرائيلي كل أشكال العنف مع الفلسطينيين.

والتعصب ضد المرأة Anti- Women Prejudice أو التعصب لجنس دون الآخر Sex Prejudice صورة أخرى من صور التعصب التي لا يمكن إهمالها، ذلك لأنه منتشر بغزارة، فعبر حلقات التاريخ المسجلة، كان ينظر إلى النساء على أنهن الأضعف والأقل مكانة من الرجال (Wortman et al, 1992).

وعلى رغم أن عدد الإناث يمثل اليوم غالبية ملحوظة من عدد سكان العالم، إلا أنهن يعاملن معاملة الأقليات في كثير من الثقافات، فهن محرومات من تقلد مناصب سياسية، وكذلك ليس لديهن فرصة للنمو الاقتصادي الكبير، نتيجة تبعيتهن للرجل في معظم الأحيان، ومعرضات بشكل دائم ومستمر لأن يصبحن مصدرا للأفكار النمطية السالبة، كما أنهن يتعرضن للحرمان من فرص ووظائف معينة في الدولة بسبب ذلك، وإذا أمعنا النظر في محتوى هذه الأفكار النمطية التي تخصهن نجد أنها تتسم بالسلبية بعكس الأفكار النمطية التي تخص الرجال والتي تتسم بالإيجابية... ففي معظم الثقافات يغلب أن يتصف الرجال بالحزم، والطموح، والثقة بالنفس، والسيطرة بعكس النساء اللاتي غالبا ما يتصفن بالخضوع والاستسلام، والاعتماد على الآخرين، والعاطفة الجياشة (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

ويصف كل من «بيرنت» Biernat و«ورتمان» Wortman (١٩٩٢) المعاناة التي تتعرض لها الزوجات داخل كل أسرة، إذ يقرران: أن الزوجة أصبحت اليوم تخرج إلى العمل بجوار الزوج، وعلى رغم ذلك فإن الزوجة تقع عليها المسؤولية الكبرى في مهام المنزل وتشارك بنصيب الأسد في تربية الأطفال، بالإضافة إلى العمل الذي يقع على عاتقها، ومع ذلك لا ينسب إليها أي قدر من المثابرة والنجاح (Wortman et al, 1992). فهناك أيد خفية تسعى إلى تشويه أي نجاح تحرزه امرأة في أي مجال من مجالات الحياة، وينزع بعض الأفراد إلى أن ينسب نجاحهن إلى عوامل خارجية كالحظ مثلا، لكنهم ينسبون هذا القدر نفسه من النجاح عند الرجل إلى أسباب داخلية كالجهد والمثابرة.

ومن صور التعصب أيضا التعصب الديني Religious Prejudice الذي اصبح من أكثر صور التعصب التي تلقى اهتماما في تراث علم النفس الاجتماعي، فقد وُجد أن الدين Religion يلعب دورا مؤثرا في التعصب، وهذا ما أثبتته معظم الدراسات التي أجريت حول هذا الموضوع، حيث لاحظ «وليم جيمس» William James في كتابه «قناع التدين» Piety is the Mask الذي نشر عام (١٩٠٢) أن المتدين يميل

إلى أن يتخذ الدين قناعا لكل أنواع الأفعال القاسية التي يرتكبها، وقد يصور القناع تعبيرات جميلة، لكنه في قرارة نفسه يخفي دوافع آثمة. وفي معظم الدول يستغل القادة «الدين» من أجل إضفاء نوع من القدسية على النظام الموجود. ونلحظ ذلك ـ على سبيل المثال ـ في تغير موقف البابا «جورج زابيلكا» Gorge Zabelka عام (١٩٨٠) من مباركته للدمار الذي أحدثته الولايات المتحدة الأميريكية عند ضربها مدينتي «هيروشيما» و«ناغازاكي» في نهاية الحرب العالمية الثانية، وندمه بعد عدة سنوات. وجاء ذلك في اعتراف شهير له، إذ يقول: إن التركيب الكلي للمجتمع العلماني والمتدين والعسكري أرشدني بوضوح بأنه كان من الأفضل أن نترك اليابانيين؛ لأن الله كان في صف بلادنا» (Myers, 1993, P.388).

فالدين كما يذكر «كلينبرغ» Klineberg (١٩٧٢) قد يكون مصدرا لظهور التعصب نحو بعض الشعوب أو الطوائف، وأنه يصعب انتزاع أو تغيير الأفكار التي تُنقَل من خلال الدين عبر الأجيال، على الرغم من ضعف تأثير الدين نسبيا في العصر الحديث (السيد علي إسماعيل: ١٩٩٢). ولا يزال الاستعلاء الديني الذي تصنف بمقتضاه الشعوب إلى كافرة ومؤمنة هو الذي يلهم الكثير من صور التعصب (عبدالمنعم الحفني: ١٩٩٢).

ويكشف تراث علم النفس الاجتماعي الغربي أن اليهود أكثر الجماعات الدينية التي كانت هدفا لتعصب المسيحيين، سواء في الولايات المتحدة أو أوروبا، وإن كانت حدة هذا التعصب أقل نسبيا في المجتمعات الأوروبية... وربما ارتبطت أشهر الدراسات في تاريخ علم النفس الاجتماعي، في البداية بهذا الشكل من أشكال التعصب، وهي «دراسات الشخصية التسلطية» التي هدفت أساسا إلى دراسة التعصب ضد اليهود (من خلال مقياس الفاشية) F. Scale، حيث تبين من خلال عينات مختلفة الخصال وجود درجات متفاوتة من التعصب ضدهم (أي ضد اليهود) (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، بينما يكشف الواقع المعيش أن الإسلام هو الذي يواجه اليوم موجة حادة من التعصب.

وهذه الدراسات تقودنا إلى أن نطرح سؤالا هو: ما طبيعة العلاقة بين الدين والتعصب؟ الواقع أن نتائج البحوث التي اهتمت بدراسة العلاقة بين الدين والتعصب لم توضح تماما وجود علاقة صريحة بينهما، على الرغم من أن هناك مراجعة شاملة أنجزها «باتسون» Batson و«سكونراد» Schoenrade و«فنتيس» Ventis (١٩٩٣). هذه المراجعة تناولت الدراسات التي صدرت في العام ١٩٦٠ وما قبل ذلك، وقد كشفت نتائج هذه المراجعة أن وجود ١٩ دراسة، من ٢٣ دراسة، قد بينت أن هناك علاقة إيجابية بين الدين والتعصب، وثلاث دراسات فقط بينت عدم وجود علاقة محددة، ودراسة واحدة فقط بينت وجود علاقة سالبة (Hunsberger, 1995).

وقد كشفت دراسة مبكرة لـ «ألبورت» أجريت حول هذا الموضوع أن دور الدين بالنسبة إلى التعصب دور متضارب - إلى حد ما - فقد يساعد الدين على ظهور التعصب، وقد يساعد أيضا على عدم ظهوره (Allport, 1958)، وتوصل «ألبورت» أيضا مع «مايكل روس» Ross إلى أن الذين يعتبرون الدين غاية في حد ذاته (التدين الجوهري) أقل تعصبا من الذين يعتبرونه وسيلة (التدين الظاهري) (Myers' 1993; 1996)، فالشائع - وهو الأهم - أن هناك تعارضا بين الدراسات بشأن علاقة التعصب بالدين.

خصائص التعصب

يقرر «إمبري» Embree في كتابه «أمريكا السوداء» أن التعصب نوع من أنواع النرجسية Narcissism أو عشق الذات، فمغالاة الأفراد في حبهم لأنفسهم أو إعجابهم بها وكل ما يماثلها أو يلوذ بها تجنح بهم إلى ضروب مختلفة من كره ومقت الآخرين الذين يختلفون عنهم اختلافا بينا (فؤاد البهي السيد: ١٩٥٨) حيث إن نظرة المتعصب إلى جماعته التي ينتمي إليها تختلف عن نظرته إلى الجماعة التي يتعصب ضدها، فبينما تكون نظرته للأولى نظرة حب وانتماء تكون نظرته إلى الأخيرة نظرة عداء وازدراء.

ومن دأب الشخصية المتعصبة أن تذعن لاتجاهات جماعتها وتتبنى هذه الاتجاهات، وتناسبها منها الاتجاهات السلبية التي تنفس فيها عن المكبوت عندها من مشاعر الكراهية والعدوانية والإحباط، وتطرح فيها عقدها الخاصة بالتفوق وتمارس مع جماعتها الاضطهاد للجماعات الأخرى من الأقلية والفئات المضطهدة (عبدالمنعم الحفني: ١٩٩٥).

لكن ليس بالضرورة أبدا أن تكون جماعات الأقلية هي التي تتعرض للاضطهاد، فهناك حالات قليلة يكشف عنها التحليل الجدلي تخرج على النمط المألوف: أعني حالات يبدأ فيها التعصب من جانب الأقلية، وحينئذ تضطر الأغلبية إلى اتخاذ ردود فعل دفاعية ضدها أو إلى ممارسة تعصب مضاد أشد عنفا من التعصب الأصلي.

وقد شهدت البشرية نموذجا فريدا لهذا اللون من التعصب في «روديسيا» وفي «جنوب أفريقيا»، حيث كانت الأقلية البيضاء (من أصل أوروبي) تمارس اضطهادا جماعيا شاملا ضد أغلبية أفريقية من سكان البلد الأصليين، ذلك لأنه، على الرغم من وجود أوجه تشابه بين هذا النوع من الاضطهاد العنصري ونظيره في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن بينهما فارقا بنائيا لا يصح تجاهله، هو أن الأول تعصب عدواني من الأقلية تجاه الأغلبية، على حين أن الأغلبية في الحالة الثانية هي التي تمارس التعصب تجاه أقلية مغلوبة على أمرها، ولا شك في أن تعصب الأقلية ضد الأغلبية هو أشد ألوان التعصب شراسة، إذ إن هذه الأقلية تدرك أنها، من الوجهة العددية ـ على الأقل ـ في مركز الضعف، ومن ثم فهي تعوض ضعفها باتخاذ جميع التدابير الكفيلة بإبقاء الأغلبية المضطهدة في حالة لا تسمح لها بالانقضاض عليها (فؤاد زكريا: ١٩٧١).

وتعتبر الأقلية اليهودية مثالا صارخا لهذا اللون الفريد من تعصب الأقلية ضد الأغلبية، فهي تسعى دائما إلى ممارسة مختلف أنواع الاستفزاز مع العرب مثل المذابح التي تحدث على أرض فلسطين وجنوب لبنان منذ عام ١٩٤٨ وحتى الآن... فكيف يتأتى لمثل هذه الأقليات المقهورة والمستكينة أن تتحول إلى حالة من العدوان والانتقام؟

إن مثل هذه الحالة من التحول تشبه الحيلة الدفاعية «التوحد بالمعتدي» Identified with the Aggressor (وهي حيلة لا شعورية مصطنعة) للتغلب على الخوف والتهديد الداخلي، فبدلا من أن «أكون موضع اعتداء من الغير، أصبح أنا المعتدي، مع الميل إلى اختلاق أسباب غير الأسباب الحقيقية لتبرير ما أقوم به من عدوان تجاه الغير».

وكلنا يعرف معاناة الأقلية اليهودية في العديد من دول العالم، حيث إنها كانت لفترات عديدة «كبش فداء» Scape Goat من قبل الدول التي تعيش فيها، وأكبر مثال على ذلك، ما حدث في ألمانيا العام ١٩٣٤ وقت اضطهاد النازي لها، وما حدث في بريطانيا من طرد لليهود. هذا التاريخ المظلم جعل الأقلية اليهودية ترفض الاستكانة والتعايش السلمي مع المجتمعات المجاورة، وفضلت أن تتخذ دور المعتدي للتخلص من التهديد المستمر الذي يلاحقها أينما حلت في أي مكان.

وقد تبين من تحليل التعصب أن المعتدين قد يسقطون على الضحية صفاتهم الذاتية، وأنهم يهاجمون صورة مطابقة للجوانب الموجودة في انفسهم، ومن الشائع أن يكره المرء في غيره ما لا يقوى أو ما لا يريد أن يواجهه في نفسه. فهذا الميكانيزم يسمح في رأي «فرويد» للشخص بأن يقاتل ويفسق، أو يفعل افعالا مشينة لاعتقاده أن الأشخاص الآخرين هم الذين بدأوا بذلك (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن علينا هو: إذا كانت الخصائص السابقة هي التي تفسر سلوك جماعة الأقلية... فما هي الخصائص المسؤولة عن تفسير التعصب؟

لا شك في أن التعصب يجب أن تكون له طبيعة خاصة، هذه الطبيعة تتسم بالتناقض، تماما مثل وجهي العملة، فحينا يكون التعصب ضرورة ملحة - كما سنرى بعد قليل - وحينا آخر يكون ضررا لابد من التخلص منه.

ويحدد «مصطفى زيور» في أثناء تحليله لسيكولوجية التعصب جانبا من طبيعته، وهو الجانب الذي يجعل من التعصب ضرورة ملحة، يتناول فيها النقاط التالية:

١ ـ التعصب رد فعل حيث يكون الفعل هو التخلي عن الأنانية.
٢ ـ التعصب هو نقل عدوانية الأفراد نتيجة التخلي عن الأنانية إلى خارجهم.
٣ ـ التعصب دفاع نفسي ضد رغبة في الأنانية اضطر الفرد إلى كبتها.
٤ ـ التعصب يعيد للفرد أنانيته بشكل آخر حيث يؤدي إلى طرح كل ما يكرهه في ذاته على ما يتعصب ضده، ليبقي لنفسه ولرفاقه كل ما يرضاه عن ذاته، بل وكل ما يمكن أن يجده طيبا في من يتعصب ضده.
٥ ـ التعصب توحد وتعيين ذاتي بالرفاق عن طريق التنازل عن الذات الأنانية وإحلال ذات مشتركة بينه وبينهم بدلا عنها (أحمد فائق: ١٩٧١).

وقد يؤدي هذا الجانب من طبيعة التعصب مجموعة من المكاسب أو الوظائف التي يحققها التعصب للأفراد المتعصبين وتتمثل هذه المكاسب في النقاط التالية:

(١) تبرير المشاعر العدوانية المرضية.
(٢) تبرير بعض الحاجات أو السلوك غير المقبول اجتماعيا.
(٣) خدمة بعض التطلعات الثقافية المقبولة.
(٤) ضبط بعض التطلعات الثقافية المقبولة.
(٥) تحسين مشاعر اعتبار الذات أو حماية الذات مما يهدد احترامها.
(٦) مساعدة الفرد على الثراء وتقديم إيضاح معقول لفقر البعض من الناس (حامد عبدالعزيز الفقي: ١٩٨٤).

أما الوظيفة الأساسية لظاهرة التعصب التي يقدمها هذا الجانب من جوانب طبيعة التعصب، فهي في نظر هؤلاء «البناء الاقتصادي». فالتعصب تبعا لهذا التفسير لا يعدو أن يكون مظهرا من بين مظاهر استغلال الإنسان للإنسان، سواء في المجتمع الزراعي أو في المجتمع الصناعي، فالتبرير الأيديولوجي للاضطهاد الواقع على فئات معينة يتيح للمجتمع أن يستغل طاقتها دون أن يمنحها حقوقها المشروعة، فالحكم على الزنوج بالدونية هو الذي جعل الأغلبية البيضاء في أمريكا تستغل عملهم بأبخس الشروط، وتبرر لنفسها ذلك بضمير مستريح. والاعتقاد أن الشعب اليهودي شعب مختار وعده الله منذ آلاف السنين بأرض فلسطين هو الذي يبرر للصهيونية الآن طرد

العرب من ديارهم واستغلال من بقي منهم أسوأ استغلال بوصفهم مواطنين من الدرجة الثانية (فؤاد زكريا: ١٩٧١). وما تدعيه أمريكا الآن من كونها تحارب الإرهاب يجعل لها الحق في غزو أفغانستان والعراق و غيرهما.

ومن وظائف التعصب أيضا أن المتعصب يجعل له «احتياطيا اجتماعيا» يتمثل في المتعصَّب ضده، ينسب إليه كل المفاسد ويحمله مسؤولية كل المصائب، وربما تكون المكاسب جنسية، وتتمثل في إباحة الزواج من نساء الشعب الواقع عليه التعصب وتحريم زواج ذكوره من نساء الشعب المستعلي (عبدالمنعم الحفني: ١٩٩٥).

أما الجانب الآخر من طبيعة التعصب فيتمثل في الأضرار التي يخلقها ويتسبب فيها هذا الجانب، حيث يعتبر التعصب من الأمراض الاجتماعية والفردية التي تعوق وصول الفرد والجماعة إلى الأحكام الصائبة، ويحدثنا «ديوي» Dewey و«هومبر» Humber (١٩٦٦) عن الحلقة المفرغة للتعصب التي تكشف عن نفسها في خبرات الحياة لدى ضحايا التعصب، وتتأثر شخصياتهم به (حامد زهران: ١٩٨٤)، هذه الحلقة المفرغة للتعصب تلخص الأضرار التي يمكن أن يؤديها التعصب، وتتمثل في ما يلي:

(١) النزعة الشديدة لتصنيف الأفراد بشكل مفرط.

فالتعصب يجمع عديدا من الأفراد معا تحت قاعدة عامة واحدة، ويوسع من الخصائص التي ليست لها صلة بالموضوع مثل (البشرة السوداء) التي يدرج تحتها كل فرد من الجماعة، وينظر إليه حينئذ على أنه يمتلك الخصائص نفسها التي تمتلكها الجماعة.

(٢) يعمل التعصب على زيادة المسافة الاجتماعية: فهو يباعد بين الناس ويؤدي إلى التشاحن والصراع.

(٣) يجعل المتعصب ينظر إلى ضحاياه على أنهم أقل منه في المكانة وأمور كثيرة أخرى حتى القدرات العقلية، وأن لهم من الصفات غير المستحبة والمنفرة للكثير، وينظر إليهم نظرة عداء أينما وحينما كانوا.

(٤) يدفع المتعصبين إلى القيام بسلوك لا أخلاقي أو مضاد للمجتمع تجاه ضحايا تعصبهم.

(٥) قد يشعر المتعصب بأن تعصبه يتعارض مع مبادئه العامة، مثل اعتقاده بالمساواة بين البشر وإيمانه بالعدالة والحرية... إلخ. وهذا يؤدي إلى صراع يشقي صاحبه.

(٦) المبالغة في الخوف من الفوارق القائمة بين الجماعات.

(٧) الجمود الخُلقي وما يصاحبه من جمود في المعايير العامة.

(٨) المبالغة في إسقاط الصفات الرديئة على الجماعات الخارجية.

١ ـ تعصب تقليدي من جانب جماعة الأغلبية ضد جماعة الأقلية

٢ ـ فرص محدودة للحياة الاجتماعية ـ الاقتصادية أمام جماعة الأقلية ناتجة عن هذا التعصب

٣ ـ اتصال قليل بين الجماعتين بسبب انخفاض المكانة الاجتماعية في داخل جماعة الأقلية

٤ ـ نقص الاتصال يمنع المشاركة في القيم الاجتماعية. ويؤدي إلى نمو واتجاهات غير مرغوب فيها في جماعة الأقلية

٥ ـ هذه الاتجاهات وتلك السمات تعتبر أساسا يستند إليه أفراد جماعة الأغلبية لتبرير تعصبهم ضد جماعة الأقلية

الشكل (٨)
الحلقة المفرغة للتعصب

تفسير التعصب

لقد اهتم علماء النفس الاجتماعيون لوقت طويل بالتعصب، وكانت نتيجة ذلك أن تعددت التفسيرات وتنوعت بتنوع الباحثين وباختلاف فتراتهم الزمنية، ذلك لأن هذه التفسيرات كانت تتأثر بالظواهر الاجتماعية التي كانت تحدث في المجتمع من وقت إلى آخر.

ففي الثلاثينيات والأربعينيات كانت التفسيرات السيكودينامية على المستوى الفردي (الإسقاط Projection، وكبش الفداء Scape Goating، وإزاحة العدوان Hostility Displacement) «إكرمان» Ackerman و«جوادا» Johada (١٩٥٠) و«دولارد» Dollard و«دوب» Doob و«ميلر» Miller و«مورار» Mowrer و«سيرز» Sears (١٩٣٩). وفي الخمسينيات قادت الجهود التي بُذلت لتفسير نجاح أيديولوجية النازي إلى البحوث التي اهتمت بتفسير التعصب على أنه ناتج عن الشخصية التسلطية Authoritarian Personality «أدورنو» Adorno و«فرانكل برنزويك» Frankel- Brunswick و«ليفنسون» Levinson و«سانفورد» Sanford (١٩٥٠).

وفي بداية الستينيات والسبعينيات فإن تفسير التعصب على المستوى الفردي حل محله التفسير الثقافي الاجتماعي، فقد كان هناك تاريخ طويل من التمييز العنصري بلغ أشده في الولايات المتحدة الأميركية، حيث رُكز على المعايير التعصبية Prejudicial Norms والمجاراة Conformity، كجزء من عملية كبيرة هي التنشئة الاجتماعية، على أنها تفسيرات ملائمة للتمييز العنصري العتيق في هذا المجتمع «دكيت» Duckitt (١٩٩٢ أ، ١٩٩٢ ب) (Brown, 1995).

وفي الوقت الحالي أصبحت نظرية الصراع بين الجماعات تحتل مكانا بارزا بين النظريات في تفسير التعصب، ولا شك في أن كل هذه التفسيرات التي قدمت عن التعصب تتسم ببعض الصدق، إلا أنها في الوقت نفسه تنقصها العمومية، وتتسم ببعض جوانب القصور، والواقع أن النظر إلى التعصب من زاوية واحدة دون غيرها يفقد الظاهرة خصوبتها ويجعلها مبتورة وقاصرة، لذا فقد راعيت في تفسيري للتعصب أن أعرض مختلف النظريات في أربع فئات كبرى هي: مفهوم التعصب من خلال علم نفس الأفراد، ونظرية الشخصية (النظريات السيكودينامية)، ومفهوم التعصب من خلال نظريات الجماعات السيكولوجية، ومفهوم التعصب من خلال نظريات التعلم، وأخيرا مفهوم التعصب من خلال النظريات المعرفية.

أولا: مفهوم التعصب من خلال علم نفس الأفراد، ونظرية الشخصية (النظريات السيكوديناميكية)

يعتقد بعض علماء النفس «أن الأفراد الذين يظهرون التعصب تختلف شخصياتهم عن غير المتعصبين»... هذه الفكرة أصبحت شائعة الانتشار منذ أن قام «ادورنو» Adorno و«فرانكل برنزويك» Frankel Brunswick و«ليفنسون» Levinson و«سانفورد» Sanford (١٩٥٠) بأبحاثهم الشهيرة التي دارت عن تحليل الشخصية التسلطية (Adorno et al, 1964) وقد اقترحوا أن التعصب يرتبط بتجمع Cluster غريب ومعقد من سمات الشخصية التي أطلقوا عليها اسم الشخصية التسلطية (Baron & Byern, 1981, 1987, 1994)

ثم كانت لأبحاث «إيزنك» Eysenck (١٩٥٤) عن الشخصية والتعصب صدى خاصا، إذ إنها كشفت عن سمات أخرى للشخصية من خلال العلاقة التي أقرها بين البعدين العريضين للاتجاهات الاجتماعية المحافظة/ التحرر ـ Conservatism / Radicalism والفلظة/اللين ـ Tough Mindedness / Tender Mindedness) وسمات الشخصية المختلفة (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩) التي يوضحها الشكل التالي:

الفلظة

التسلطية الشيوعية

المحافظة التحرر

النزعة الدينية النزعة الإنسانية

اللين

الشكل (٩)
يوضح التعصب والشخصية

وهناك دراسات حديثة نسبيا أجريت على الشخصية وأكدت دورها في نمو التعصب، فقد وجد كل من «ميرفي» Murphy و«ليكرت» Likert أن التعصب كان موجودا عند الذين يتسمون بسمات المحافظة Conservatism، والرجعية Reactionary، مما جعلهم يفترضون وجود شخصية تعصبية (عبدالرحمن العيسوي: ١٩٩٠). وهناك رؤية «فرويد» Frued الذي أكد الدور الذي تلعبه الميكانيزمات الدفاعية في فهم مختلف جوانب الشخصية، بما فيها التعصب، فاعتقد أن التعصب دالة على الميول البشرية (للإسقاط) وإسقاط التشابه على وجه التحديد، ويقصد به الميل الموجود لدينا جميعا إلى أن نسقط دفاعاتنا غير المرغوب فيها على الآخرين (وبوجه خاص ذات الطابع الجنسي والعدواني) حيث يساعدنا ذلك على أن نرى الآخرين يفعلون الأشياء التي نخاف أن ننسبها إلى أنفسنا، وهذا الميكانيزم يسمح، في راي «فرويد» للشخص بأن يقتل ويفسق أو يفعل افعالا مشينة لاعتقاده أن الأشخاص الآخرين هم الذين يدأوا بذلك (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

ويشير «مايلز هيستون» وآخرون إلى أن معظم المتعصبين تنمو شخصياتهم على الكبت Repression الملحوظ لمختلف الحاجات الفرزية، وتوجه من جديد عن طريق كبح العواطف والانفعالات نحو الوجود الاجتماعي (Hewstone et al, 1996).

وفي السطور التالية سنعرض لثلاث نظريات اهتمت بإبراز هذا الجانب قد سميت بالنظريات السيكودينامية Psychodynamic Theories. هذه النظريات تؤكد على التوترات الدافعية الداخلية، وتولي اهتمامها للديناميات الخاصة بشخصية الفرد. وهي كالتالي:

(١) نظرية التحليل النفسي.

(٢) نظرية الإحباط ـ العدوان.

(٣) نظرية الشخصية التسلطية.

(١) نظرية التحليل النفسي

على الرغم من التحفظات الكثيرة حول هذه النظرية، ولا يتسع المجال هنا لذكر هذه التحفظات، لكن أبسط ما يقال أن كل ما تثيره هذه النظرية من أفكار واطر نظرية غير قابل للتجريب. وما نتناوله من أفكار تخص هذه النظرية في هذا الكتاب إنما هو بمنزلة عرض يمثل وجهة نظر أصحاب النظرية من ناحية، ومن ناحية أخرى عرض يوضح المراحل التاريخية التي مر بها تفسير التعصب.

وتشير هذه المدرسة إلى أن هناك استعدادا للشخصية التعصبية، هذا الاستعداد ينشأ مبكرا في خبرات الطفولة، وينتج كشكل من أشكال الدفاع الذي يشبه حيل الدفاع التي تحدث في العصاب والذهان (Bergmann, 1994)، وفي ما يلي توضيح لكيفية حدوث هذا الاستعداد مع التعصب من وجهة النظر التحليلية:

يحدث التعبير عن المشكلات في الطفولة بشكل عنيف، تلك المشكلات التي لها أصول في سياقات أخرى، على سبيل المثال، التي تحدث في الصراع الأوديبي Odipal Conflict، وفي الخبرات الناتجة عن الأزمات الاجتماعية أو الاقتصادية أو الدينية أو حتى في الاستعداد الفطري للعدوان (الدافعية للعدوان).

وعلى الرغم من المصادر المختلفة للصراع يظل النموذج السيكودينامي لحل هذا الصراع مفترضا أن العلاقات السيكودينامية السوية بين «الهو» Id و«الأنا» Ego و«الأنا الأعلى» Super Ego، تهتز في حالة الشخصية الواقعة تحت سيطرة التعصب فـ «أنا» هذه الشخصية ضعيف التطور لدرجة أنه يعجز عن الاستيعاب الناجح لمطالب «الهو» و«الأنا الأعلى» ويكون ضعيفا جدا لدرجة أنه لا يوائم بين دوافعه، ومطالب «الهو» (Bergmann, 1994).

والصراع الذي يحدث بين (الأنا والأنا الأعلى) أي بين تمثيلاتهما الداخلية External Representatives (الأب، والله، والجماعات الاجتماعية) يقود إلى ما يسمى بالصراع الأوديبي الذي يتميز بمشاعره المتضاربة (ازدواجية المشاعر). فالخوف من الفشل أو الإحباط أو الألم الذي يحدث

خلال الصراع مع السلطة يتحول إلى عدوان، وشعور بالكراهية تجاه هذه السلطة، كما أن هذه المشاعر تتعرض باستمرار إلى الكبت، أو تتحول بسبب أن مصدر الخوف يكون قويا جدا وأن العدوان ضده سيجلب العقاب، أو قد يكون بسبب أن الشخص ينظر إليه باعتباره صاحب انفعالات متضاربة (خوفه من والده على الرغم من حبه له)، ويحدث للمشاعر المكبوتة ضغط عن طريق الحيلة الدفاعية المتمثلة في الإزاحة Displacement لتنفس عن نفسها تجاه الأشخاص أو الجماعات الضعيفة التي لا نتوقع منها عقوبة أو مقاومة، وبهذه الحيلة الدفاعية (الإزاحة) يمكن تفسير لماذا تعتبر الأقليات الاجتماعية والعرقية ضحايا سهلة لتفريغ العدوان بجانب التفسير السابق لهذه الظاهرة (Bergmann. 1994).

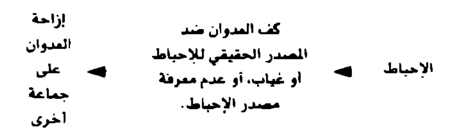
ويحدث صراع آخر في منظمات الشخصية الثلاث يكون بين «الأنا» و«الهو» هذا الصراع ينشأ عندما يحاول «الأنا» أن يبقي الرغبات ذات النزعة العدوانية والليبيدية، فـ «الأنا» الضعيف يدافع عن نفسه ضد دوافعه الذاتية التي يعتبرها محقرة وآثمة بإسقاطها على الآخرين الذين يوصمون بدورهم بهذه الصفات، وفي كلا النوعين من الصراع يقوم التعصب بشكل واضح بوظيفة الدفاع «تهدئة الأنا الضعيف» (Bergmann, 1994).

(٢) نظرية الإحباط ـ العدوان (كبش الفداء)

لقد صاغ علماء السلوك الاجتماعي آليات مختلفة من الشخصية للربط بين الخصائص الشخصية، والتعصب، وأهم تلك الصياغات «النظرية» التي ترى ان الإحباط يؤدي إلى العدوان (ميشيل أرجايل: ١٩٨٢). ونظرية «الإحباط ـ العدوان» واحدة من النظريات التي تعامل التعصب على أنه عدوان مُزاح، وتحدث هذه الإزاحة للعدوان عندما لا يستطيع الفرد أن يهاجم مصدر الإحباط بسبب الخوف والعجز (Sears et al, 1991).

وقد قامت هذه النظرية على أساس فكرة «الإزاحة» التي قدمها فرويد (١٩١٥)، وهي تتمثل في استخدام أهداف بديلة عندما يعجز العدوان عن ان يوجه إلى السبب الأصلي لمصدر الإحباط (Cardwell. 1994).

وتعتبر الأبحاث التي قدمها «دولارد» وزملاؤه Dollard et al (١٩٣٩) دليلا إمبريقيا يؤيد هذه النظرية، فالإحباط طبقا لهم هو السبب الرئيسي للعدوان (Saks & Krup 1988). كما أن هناك بحثا قدمه «بيتلهايم» Bettelheim و«جانويتز» Janowitz (١٩٦٤) عن التعصب، يوكد أن الإحباط يؤدي دائما إلى زيادة التعصب. فقد وجد الباحثان أن الأفراد الذين يفقدون وظائفهم ويضطرون إلى قبول مرتبة أقل يصبح لديهم قدر كبير من التوتر والقلق، مما يدفعهم للبحث عن «كبش فداء» ليتحمل مسؤولية إحباطهم (طارق عبدالوهاب: ١٩٩٢). فالأفراد الذين يتعرضون للإحباط تحت ظروف متعسرة لا يستطيعون تغييرها، ينفسون عن غضبهم وعدوانهم باتخاذهم «كبش فداء» مناسبا. وهناك بحث آخر قدمه «ميللر» Miller، و«بوجلسكي» Bugelski (١٩٤٨)، يؤيد نظرية «الإحباط ـ العدوان»، حيث قاس الباحثان في هذا البحث اتجاهات بعض الأفراد تجاه جماعات أقلية متنوعة عن طريق جعل هؤلاء الأفراد يتعرضون لموقف محبط وذلك بمنعهم من فرصة الاستمتاع بمشاهدة فيلم سينمائي، وطلبوا منهم بدلا من ذلك أن يجيبوا عن قائمة طويلة من الأسئلة الصعبة، ثم عادوا يسألونهم عن اتجاهاتهم مرة أخرى ضد جماعات الأقلية السابقة نفسها، فأظهر معظم هؤلاء الأفراد تعصبا مفرطا ذا دلالة، علما بأن هذا التعصب المفرط لم يكن موجودا بالقدر نفسه عند المجموعة الضابطة التي لم تتعرض لموقف الإحباط (Wortman et al. 1992). وعملية «كبش الفداء» هذه هي عملية عن طريقها تحمّل جماعات معينة أشخاصا ينتمون إلى جماعات أخرى ما تعانيه الجماعات الأولى من مشكلات، أي أنها العملية التي تجعل أعضاء ينتمون إلى جماعة لها مكانة اجتماعية عالية، يوجهون اللوم تجاه جماعة أقل منها في المكانة على المشكلات التي تخص الجماعة الأولى (Perhman & Chriscodzby,1983). والشكل التالي يوضح هذه الفكرة:



الشكل (١٠)
نظرية: الإحباط ـ العدوان (كبش الفداء)

وتلعب الاتجاهات السلبية المتعلَّمة دورا بالغ الأهمية في اختيار «كبش الفداء» (Bergmann, 1994) كما أن الثقافة التي تشيع في المجتمع تحدد من الذي يصبح هدفا للتعصب حتى قبل حدوث التعصب نفسه، فالجماعات التي تصبح كبش فداء ـ من وجهة نظر «كاردويل» ـ جماعات معدة ومؤهلة اجتماعيا لأن تكون كذلك (Cardwell, 1994).

كما أن عملية «كبش الفداء» هذه تحددها مجموعة من الأسباب قد تكون أسبابا اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية أو جنسية، إلا أن أوضح هذه الأسباب في نشأة العدوان هي الأسباب الاقتصادية، فيذكر «ديفيد مايرز» أن نظرة الألمان إلى اليهود بعد فترة الكساد الاقتصادي التي حدثت في ألمانيا عقب الحرب العالمية الأولى قد تغيرت، فبعد هذه الفترة كانت نظرتهم إليهم على أنهم أوغاد، في حين أنه قبل قدوم «هتلر» على الساحة السياسية لألمانيا قد أقر قائد ألماني «أنه لا يعارض وجود اليهود في ألمانيا» (Myers, 1993, 1996) وهذه وجهة نظر غريبة من «مايرز»، خاصة أن معظم دول أوروبا اقدمت على طرد اليهود من أراضيها. وفي تقديري أن الأسباب الاقتصادية التي تؤدي إلى التعصب شيء لا يمكن إنكاره، لكنه أمر غير متعلق بطرد اليهود أو بقائهم.

فالتعصب إذن قد يعبر عن الكراهية والعدوانية المتحولة من موضوع يثيرها لموضوع آخر يتشابه مع المثير الأصلي بطريقة ما، أو في جانب ما. فقد يحدث لنا جميعا أن نغضب من أمر ما أو شخص ما، بينما تتحول عدوانيتنا إلى أمر آخر أو شخص آخر لا علاقة له بإثارة غضبنا على الإطلاق (ميخائيل إبراهيم أسعد، مالك سليمان محول: ١٩٨٢).

فنظرية «الإحباط - العدوان» توجد النسق الأساسي لأي تحليلات اجتماعية أو تاريخية حول ما يحدث من صراع بين الجماعات، وتتشابه نتائجها مع النظرية التحليلية، ونظريات التعلم، والنظرية السلوكية، وليس هذا فحسب بل إنها تتشابه نتائجها أيضا مع علم النفس الاجتماعي، والنظرية الأنثروبولوجية الثقافية حول إمكان تفسير نمو الاستعداد الانفعالي لتشكيل التعصب والتمييز. وقد ظلت هذه النظرية «الإحباط - العدوان» مجرد افتراض علمي قد نما في نهاية الثلاثينيات، وكانت تقوم على أربعة فروض أساسية هي:

(١) الإحباط دائما ما يتبعه عدوان. أي أنه لا عدوان من دون إحباط مسبب له.

(٢) هناك علاقة كمية بين الإحباط والعدوان، فالإحباط الشديد يتبعه عدوان شديد.

(٣) تفعيل العدوان من شأنه أن يخفف من الوظائف النفسية.

(٤) إن عملية إزاحة العدوان تأخذ مكانها، إذا كان هناك إمكان لإطلاق سراح كل ما هو مطلوب تجاه مصدر أو هدف خارجي، أو من خلال طرق ملتوية من ردود الفعل مثل «النقد»، و(أو) «المزاح السيئ» (Bergmann, 1994).

وقد تعرضت هذه النظرية للعديد من أوجه النقد من قبل علماء النفس، فيرى «ألبورت» أن نظرية «الإحباط - العدوان» لا تخبرنا عن دور الظروف الاجتماعية وأنواع الطباع المختلفة، وكذلك أنماط الشخصيات التي تميل إلى البحث عن مخارج عدوانية عند إحباطها، وهي لم تبين لنا كذلك ما المصادر التي يمكن أن تؤدي إلى الإحباط (Allport, 1958) فنظرية «الإحباط - العدوان» أغفلت أن الإحباط بمفرده غير كاف لحدوث التعصب (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، كما أنها

لا تفسر السبب في وقوع الاختيار على الأقليات التي تكون بمنزلة «كبش الفداء». وتفسر لنا النظرية هذه الظاهرة بما يسمى بنظرية (الرمز)، فالناس يميلون إلى معاملة هذه الجماعات على أنها «كبش فداء» لأنها أصبحت رموزا لأشياء يكرهونها أو يخافونها، مع أنه من المفروض أن تنال حبهم واهتمامهم، وهم لا يستطيعون الجهر بهذا الكره أو الخوف لأنهم قد يبدون حمقى (طارق عبدالوهاب: ١٩٩٢)، بالإضافة إلى أنها لا تفسر اختلاف درجة التعصب باختلاف الأقليات (أحمد عبدالعزيز سلامة، عبدالسلام عبدالغفار: ب ت).

كما أن نظرية «الإحباط ـ العدوان» تتجاهل المظاهر الاجتماعية لمختلف أشكال التعصب والصراع، وتتجاهل كذلك سائر عمليات التعلم والعمليات المعرفية التي يمكن أن تساهم في نشأة الاتجاهات التعصبية والمظاهر السلوكية لها (العدوان على وجه التحديد) (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩). ويرى «جونسون» (١٩٧٢) أن فرض «الإحباط ـ العدوان» اليوم هو مجرد وثيقة تاريخية أكثر من كونه تقريرا نهائيا عن العدوان، ومع ذلك فإن الفكر النظري المعاصر حول هذا الموضوع يجد جذوره في ذلك الفرض الكلاسيكي (طارق عبدالوهاب: ١٩٩٢).

وعموما: فإن مختلف أوجه النقد السابقة، وعدم اتساق النتائج بالإضافة إلى بعض الصعوبات الإمبيريقية والصعوبات المرتبطة بتحديد المفاهيم، كل هذا دعا إلى التقليل من شعبية نظرية «الإحباط ـ العدوان» كتفسير للتعصب.

(٣) نظرية الشخصية التسلطية

في مايو ١٩٤٤ بدأ مفهوم الشخصية التسلطية في الظهور في الوقت الذي كثر فيه النقاش حول قضية سياسية هي قضية النزاع بين الفاشية (*) Fascism، والأيديولوجيات المناقضة لها، وبناء عليه كانت

(*) يتميز الشخص الفاشي أو المعارض للديموقراطية بأنه يتميز بالنزعة العنصرية، وبالأصولية السياسية والاقتصادية، فهو شخص جامد في معتقداته على الرغم من عدم وجود دليل على ما يقدمه، ويعتمد على الأفكار النمطية ـ بصورة متكررة ـ في ادراكاته السياسية وأحكامه، ويتعطش إلى إستخدام العدوان مع خصومه، كما انه شديد التمييز بين جماعته والجماعات الأخرى التي ينظر إليها على أنها تمثل تهديدا لأمنه (Vinacke et al, 1964).

الحاجة ملحة إلى تأكيد ديناميات الشخصية لكي تكون تفسيرا مواليا للفكر الفاشي، ثم ظهر أخيرا مفهوم «الشخصية التسلطية» الذي ظل يطبق في مجالات عديدة مثل الفنون، والعلوم، والآداب والفلسفة، والتربية، بينما كانت الفاشية والعنصرية مجرد أفكار كامنة لم تخرج إلى حيزالتطبيق، واليوم أصبحنا ندرك أنه ليس فقط يعتبر المحافظون والرجعيون هم الأشخاص المتسلطين فحسب بل أصبح هناك أيضا الراديكاليون والليبراليون وغير السياسيين الذين قد يظهرون بناء للشخصية التسلطية (Bloom, 1972).

ويضيف «روكيتش» Rokeach أن الشخصية التسلطية تشيع أيضا بين اليمنيين، واليساريين في نطاق السياسة، وأن كلا من هذين النمطين يتميز بالانغلاق الفكري (Goldstein, 1980). وكلمة التسلطية Authoritarian هذه مساوية تقريبا لكلمة أوتوقراطية (الحكم الفردي المطلق) Autocratic وعكسها المساواة Equalitarian التي تشبه تقريبا كلمة الديموقراطية Democratic (Liudgreu, 1991) وتشير إلى مجموعة من السمات توجد في بعض الأفراد وتتضمن درجة عالية من الإذعان والخضوع للسلطة والتفكير الجامد Rigid Thinking (إما أسود أو أبيض)، والضبط الزائد للمشاعر والدوافع، والتصلب في التفكير، والتحيز للذات.

وقد كانت أشهر محاولة لتفسير التعصب ـ منذ زمن مضى ـ على أساس تلك السمات، هي تلك المحاولة التي قام بها «أدورنو» Adorno و«فرانكل برنزويك» Frankel- Brunswick و«ليفنسون» Levinson و«سانفورد» Sanford (١٩٥٠) فهؤلاء العلماء قد أوضحوا أن التعصب يكون مرتبطا بهذا التجمع المعقد من السمات الشخصية التي أطلقوا عليها اسم الشخصية التسلطية (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

ومنذ هذا الحين اتخذت التفسيرات السيكولوجية للتعصب شعبية هائلة (Russel, 1976) وكانت محاولات الربط بين التسلطية ومختلف أشكال التعصب قد تحققت في عديد من جوانب الصراع بين الجماعات. فعلى سبيل المثال، التعصب ضد الجماعات العرقية في الولايات المتحدة (كامبل

Campbell وماكندلس Mcandless (١٩٥١)، وضد المسلمين في الهند (سينا Sinha وحسن Hassan) (١٩٧٥)، وفي هولندا (هولين Holen وماجيندورم Magendoorn ورايماكرز Raaymakers وفيسر Visser (١٩٨٨)، والنفور من المرضى العقليين أو الذين يعانون من مرض الإيدز (هانسون Hansson وبلوم Blohm) (١٩٨٤) وويت Witt (١٩٨٩) (Hewstone et al, 1996).

وتنظر هذه النظرية إلى التعصب على أنه اضطراب في الشخصية (Sears et al, 1991)... ويعتمد ذلك كما يذكر «أدورنو» وزملاؤه (١٩٥٠) على أساس فرض مؤداه أن مختلف الاعتقادات الخاصة بأحد الأشخاص حول الجوانب السياسية والاقتصادية والاجتماعية تشكل غالبا نمطا متماسكا وعريضا، ويبدو أن هناك أساسا يجمع بين أجزائه هذه، وهذا النمط له جذور عميقة في الشخصية يحدد ملامح الشخصية التسلطية (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، والتي تتمثل في:

(أ) التمسك الصارم بالقيم العرقية وأنماط السلوك والعقاب للمنحرفين عنه.

(ب) الحاجة المفرطة إلى الخضوع والإذعان للسلطة والتوحد معها.

(ج) النظرة العقلية الغامضة التي تهتم بالخرافات (Sears et al, 1991).

إن لدى أصحاب الشخصيات التسلطية طرقا خاصة يرون بها عالمهم الاجتماعي، فهم يتسمون بعدم تحملهم للغموض، ويفرطون في احترامهم للسلطة، ويظهرون العداوة لأي جماعة قد تعترض على الوضع الراهن، فقد مال أفراد الدراسة التي أجراها «أدورنو» إلى جعل آبائهم مثاليين، وكانوا يتحدثون عنهم كما لو كانوا مثالا للطهارة والعفة، وبعد المقابلات الشخصية معهم ظهر أن هؤلاء الأفراد تعرضوا لأسلوب قاس في التربية، وأنهم كانوا باستمرار يكبتون عدوانهم تجاه آبائهم، وقد أصبح هذا العدوان ينصب على جماعات أخرى (عن طريق الإزاحة) مثل جماعات الأقلية (Myers, 1993; 1996; Cardwell, 1994).

وقد قدر لهذه النظرية أن تتعرض للنقد على رغم الاهتمام الكبير بسياقاتها النظرية منذ عام ١٩٥٠، وحتى الآن، ومن أوجه النقد التي وجهت لها:

(١) أن البحث عن موقع التعصب في ديناميات الشخصية للفرد من شأنه أن يهمل عوامل الثقافة الاجتماعية التي تعتبر - في الغالب - من أكثر المحددات قوة بالنسبة إلى التعصب، وقد أوضح ذلك «بيتغرو» Pettigrew (١٩٥٨) في دراسته عن التعصب في جنوب أفريقيا، حيث وجد البيض في جنوب أفريقيا يظهرون مستويات عالية جدا من التعصب ضد السود مع أنهم لا يظهرون - بصورة خاصة - مستوى عاليا من التسلطية (Cardwell, 1994; Hewston et al, 1996).

(٢) يعجز منحى هذه الشخصية عن تفسير التماثل (الاتساق) المنتشر في التعصب في مجتمعات خاصة، أو جماعات فرعية داخل المجتمعات، فإذا كان التعصب قد فسِّر عن طريق الفروق الفردية بين الأفراد، إذن فكيف يظهر في مجتمع سكاني بأكمله أو على الأقل في الأغلبية الشاسعة؟ (Hewston et al, 1996).

(٣) فشل أكثر من بحث معاصر لـ «التيمير» Altemeyer في أن يكرر النتائج الرئيسية لـ «أدورنو»، وخاصة النتائج المتعلقة بالخبرات الضرورية لتربية الطفل التي تجعل من شخصيته شخصية تسلطية.

(٤) إن مقياس «أدورنو» (F.Scalc) الذي أعده لقياس سمات الشخصية التسلطية يصف شخصا من المحتمل أنه كان متعصبا في الوقت الذي كان يمارس «أدورنو» فيه الكتابة، غير أن تمركزية التسلطية في مجتمع ما قد تغيرت، بدليل أنها اختفت أو تلاشت وبخاصة في المجتمع الغربي، وذلك يضعف الصلة بين التسلطية والتعصب.

(٥) إنه من الواضح أن أغلب المتعصبين لا يعانون فقط من التعصب، ولكنهم أيضا يمتلئون بالازدراء والسخط للأشكال التقليدية للسلطة، والنظريات الدافعية عموما، والتي منها هذه النظرية قد تبخس حجم التعصب كما هو موجود بالفعل (Cardwell, 1994).

ثانيا: مفهوم التعصب من خلال نظريات الجماعات السيكولوجية

وهي النظريات التي تركز اهتمامها على معرفة وفحص متى وكيف ينشأ التعصب في مجتمع معين، أو ثقافة معينة، أو جماعة معينة نتيجة أشكال الصراع المختلفة التي تنتج من تفاعل هذه الجماعات (Sears et al, 1991).

وهذا المنحى طبقا لـ «بيتغرو» Pettigrew (١٩٥٨) أقرب ما يكون إلى المنحى الثقافي - الاجتماعي الذي ينصب الاهتمام الرئيسي فيه على الجماعات ككل، وليس على الأفراد، أي ليس على الأفراد بوصفهم أفرادا، ولكن بوصفهم أعضاء في جماعات لها كيان خاص ومتميز (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، ويتألف المنحى الثقافي - الاجتماعي من نظريات عديدة، تقدم تفسيرات متباينة لنشأة التعصب تدور جميعها حول إبراز الدور الذي يحدثه الصراع بين الجماعات، ومن هذه النظريات:

(١) نظرية الصراع الواقعي.

(٢) نظرية الحرمان النسبي.

(١) نظرية الصراع الواقعي

رفض «شريف» (Sherif, 1966) مثل «كامبل» Campbell فكرة تفسير التعصب من خلال مشاكل علم النفس الفردي، فالتعصب من وجهة نظره يتأصل في الصراعات الواقعية والمدركة Real & Percived Conflicts على مصالح مشتركة بين جماعة وأخرى (Brown, 1995)، وتفترض نظرية الصراع الواقعي أن التعصب ينتج من المنافسة بين جماعات متنوعة، وذلك لتحقيق مصادر قيمية معينة بالنسبة إلى هذه الجماعات، كالمنافسة على وظائف معينة، أو الحصول على مكانة اجتماعية... إلخ (Baron&Byrne, 1981; 1987; 1994)، هذه المنافسة الجماعية من المعروف أنها تسبب العدوان، فقد أشار «شريف» إلى أنه لو كانت هناك جماعتان لهما الهدف نفسه، وأن جماعة منهما كانت مصدر إحباط للأخرى، فمما لا شك فيه أن التعصب والعدوان داخل

الجماعة سيكونان أمرا حتميا (Cardwell, 1994; Argyle & Colman, 1995). وتعتقد نظرية «الصراع الواقعي بين الجماعات» أن معظم النتائج المتطرفة التي تحدث نتيجة لهذه المنافسة تحدث الصراع، وتشير إلى أن المنافسة التي تحدث بين الجماعات لا شك في أنها منافسة جائرة وغير عادلة. ففي دراسة بـ «أولزاك» Olzak (١٩٩٢) عن الحوادث العرقية التي كانت تحدث في الفترة ما بين (١٨٧٧ ـ ١٩١٤)، في الولايات المتحدة الأمريكية، أوضح فيها أن الصراع الإثني Ethnic Conflict قد ازداد عندما تحطمت القيود التي تجعل المنافسة حرة في النواحي الاقتصادية والسياسية (Baron&Byrne, 1981; 1987; 1994).

ويرى «شريف» و«كامبل» أن وجود الصراعات الواقعية التي تتمثل في الاهتمام بالعداء و(أو) وجوده، والتهديد والتنافس مع الجماعات الخارجية كلها شروط سابقة على التعصب والتمييز، كما أنها تعتبر شروطا أساسية في نمو التعصب والتمييز ضد هذه الجماعات (Bergmann,1994).

ويذكر كل من «بوبو» Bobo (١٩٨٨) و«ليفين» Levin و«كامبل» Campbell (١٩٧٢)، أن هذا التنافس الذي يحدث بين الجماعات يكون على مصادر الثروة، حيث إن كل جماعة تميل إلى تهديد الأخرى، وذلك التهديد (*) هو الذي يوجد العدوان بينهم، وبالتالي فإن هذا العدوان يخلق بينهم تقييمات سلبية متبادلة من الطرفين (Sears et al, 1991).

وقد أقرّ علماء الاجتماع في مختلف فروع المعرفة، أنه في ظل الحاجات والرغبات أو الشخصيات من أفراد البشر، والأهداف أو الاهتمامات يكون لها تأثير قوي في سلوك الأفراد (Argyle & Colman, 1995)، ويؤكد «مايلز هيستون» ـ بصورة خاصة ـ على العامل الأخير في

(*) إن مصطلح «التهديد» Threat، واحد من المصطلحات التي استخدمها «دوجلاس ت. كامبل» D.T.Campbell (١٩٦٥) وذلك في وصف المواقف التي تتعارض فيها أهداف الجماعات، ومن ثم فإنها تتصارع مع بعضها البعض (على سبيل المثال.. الصراعات التي تحدث بين الشعوب) (Lindgren, 1991).

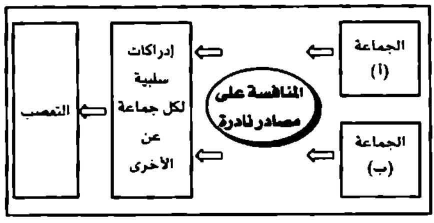
تفسير الصراع بين الجماعات، وهو «طبيعة الأهداف». فمن وجهة نظره أن هذا العامل بمفرده قادر على تفسير الصراع بين الجماعات، ويورد نموذجين لحالة كون هذه الأهداف سببا فعليا للصراع.

قد تكون الأهداف متضاربة Incompatible Goals بين الجماعات، لذا فإن ما تسعى إليه جماعة معينة سوف يكون بالتالي على حساب جماعة أخرى. مثال ذلك العلاقة التي بين العمال وأصحاب العمل، حيث إن أجور أفراد تكون على حساب مكاسب الآخرين، أو قد تكون الأهداف منسجمة (متوافقة) Concordant Goals، لذا فإن كلا من الجماعتين تعمل تجاه الهدف نفسه، وقد تحتاج جماعة إلى الأخرى لنيل هدفها، ومثالا على ذلك اندماج أحزاب سياسية تمثل أقلية لتحقيق قوة سياسية (مثل أحزاب الجناح اليميني في إيطاليا عام ١٩٩٤)، (Hewston et al, 1996).

وقد وجه «شريف» وزملاؤه Sherif & his Collegues (١٩٦١) اهتماما بالغا لتفسير حدوث الصراع ونمو التعصب داخل الجماعة، ولكي يستطيعوا التوصل إلى فهم هذه العمليات بوضوح، أجروا بحثا ميدانيا شهيرا، اشتمل على جماعة من الأطفال أعمارهم تتجاوز الحادية عشرة، جعلوهم يقيمون في معسكر صيفي خاص في مكان منعزل، حيث أتيحت الحرية للباحثين لمشاهدة العديد من التأثيرات الخارجية External Influnces، وطبيعة الصراع، وعمليات أخرى عديدة قد حدثت من أفراد الجماعة (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994; Cardwell, 1994).

وقد أطلق على هذه التجربة الشهيرة «تجربة كهف اللصوص»، The Robbers Cave، وفي هذه التجربة قسم الباحثون الأطفال إلى مجموعتين بمجرد وصولهم المعسكر، وظل المعسكران في كل مجموعة يعيشان ويلعبان معا، وخلال هذه الفترة تعلق الأفراد كل بجماعته، وأطلقوا عليها الألقاب، واختار كل منهم علما خاصا بجماعته رمزا لهم، وعند هذا الحد بدأت المرحلة الثانية في الدراسة، حيث تعرضت الجماعتان إلى إيجاد حالة من المنافسات الجادة بينهم، وكان من نتيجة

هذه المنافسات، صراع وعداء شديد وأفكار نمطية نمت عن الجماعة الأخرى (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994). وقد توصل «شريف» Sherif من خلال هذه التجربة إلى أن المنافسة كانت السبب الكافي والمقنع لتفسير نمو التعصب والتمييز بين الجماعتين، والشكل التالي يوضح ما هدف إليه «شريف» وزملاؤه.



الشكل (١١)
نظرية الصراع الواقعي؛ عندما يقود الصراع إلى التعصب

الخلاصة: طبقا لنظرية الصراع الواقعي بين الجماعات، فإن المنافسة على المصادر النادرة، خاصة المصادر الاقتصادية، وعدم العدالة في التوزيع لهذه المصادر من شأنه أن يخلق ميولا متصارعة بين الجماعات.

وإن كان «جيرجين» Gergen يؤكد أن الصراع الذي يقوم على أساس اقتصادي، لا يعد بالضرورة حالة من حالات التعصب، لأن التعصب لا يختفي إبان الازدهار الاقتصادي، ففي بعض الأوقات في الولايات المتحدة التي لم يكن بها أي مبرر للصراع الاقتصادي (نتيجة الرخاء الاقتصادي)، لم تختف أشكال العنف والعداوة الناتجة من وجود أشكال مختلفة من التعصب (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، وهذا مأخذ يحسب على هذه النظرية التي تعتبر من أقوى النظريات

المسيرة للتعصب، كما أن هناك مأخذا آخر نادى به «تاجفيل» وزملاؤه Tajfel & His Collegues (١٩٧٠)، وهو رفضهم أن يكون الصراع بين الجماعات ـ سواء كان الصراع واقعيا أو مدركا ـ السبب الكافي للعداوة والتعصب بين الجماعات، خاصة في الجماعات الصغيرة (Brown, 1995).

(٢) نظرية الحرمان النسبي Relative Deprivation Theory. نظرية وجدانية أخرى تذهب إلى أن المشاعر الوجدانية للوجود المليء بالحرمان تكون مصدرا للعداء بين الجماعات، خصوصا عندما يشعر الأشخاص بحرمان نسبي من جانب الآخرين فإنهم يعبرون عن استيائهم في شكل خصومة جماعية صريحة، وهذه المشاعر للوجود المليء بالحرمان النسبي تجاه الآخرين تصف لنا نظرية الحرمان النسبي (Sears et al, 1991).

في هذه النظرية (التي ترتبط بنظرية «الإحباط ـ العدوان» علاوة على أنها أساس علم نفس الجماعة) يفسر رفض الأقليات بخبرات العجز، أو عدم الكفاءة التي تنتج من مقارنة الفرد لوضعه مع وضع أعضاء الجماعات الأخرى، إنها ليست قضية من الحرمان المطلق، مثل المعاناة من خبرة فقر شديد، أو من عدم إيجاد فرصة عمل... إلخ. إنها ـ على الأصح ـ أمر يتعلق بخبرة من النقص، أو الاستهلاك في العلاقة وصلتها بالجماعات، ومع هذا المنحى فإن الارتباط الملحوظ بين الانتقال من جماعة إلى أخرى (الحراك الاجتماعي) Social Mobility، والتعصب يمكن تفسيرهما، فأيا ما كان الانحطاط أو الضعف الاجتماعي فرديا، يميل الفرد الذي ينتمي إلى طبقة اجتماعية ضعيفة إلى تكوين تعصبات ضد الجماعات التي ينسب إليها المسؤولية عن انحطاطه أو ضعفه، وفي هذه العملية تلعب المقارنة بين الأفراد دورا أقل من منافسة الجماعة المواجهة (Bergmann, 1994).

فنظرية الحرمان النسبي، مثل نظرية الهوية الاجتماعية، تضع تأكيدا قويا على عمليات المقارنات، وهذه المقارنات مهما كانت فإنها تؤدي إلى أحد الأمرين:

- مشاعر الحرمان أو مشاعر البهجة والسرور، وهذا يعتمد كلية على نوع المقارنة والإطار المرجعي الذي أخذت منه (Brown, 1995).

وقد أقر «رنسمان» Runciman أن المقارنات بين الجماعات بإمكانها أن تحدث الحرمان النسبي، وتأكد ذلك في عديد من الدراسات، فقد وجد «فانيمان» Vanneman، و«بيتفرو» Bettigrew (١٩٧٢) أن الاتجاهات السياسية العنصرية ارتبطت بمشاعر من الحرمان النسبي بصورة عامة، ولوحظ وجود الاتجاهات العنصرية بين هؤلاء الذين كانوا يعانون من الحرمان الذي يحدث بين الجماعات، وقد أشار «ابيلز» Abeles (١٩٧٦)، و«والكر» Walker، و«مان» Mann (١٩٨٧)، أن السود في الولايات المتحدة والعمال العاطلين في أستراليا انغمسوا في أحداث شغب عندما شعروا بأن جماعتهم لم تنل ما كانت تستحقه مثل الجماعات الأخرى (Argyle & Colman, 1995).

وقد وجد «دوبيه سيمارد» Dube Simard (١٩٨٣) أن الحرمان داخل الجماعة كان مرتبطا بتأييد التغيير السياسي في كندا ارتباطا يدعو للثقة (Hewston et al, 1996).

وبصفة عامة، تبين الدراسات أن الصراع يظهر بشكل واضح لدى الجماعات المحرومة ثقافيا واقتصاديا، فالفئات الدنيا من الطبقات المتوسطة، وهي أكثر الفئات الاجتماعية إحساسا بالحرمان في الدول الرأسمالية الصناعية (وربما كان الأمر كذلك في الدول المتخلفة أيضا)، هي مستودع هذه الأحاسيس الجارفة من الصراعات والنزعة إلى العنف والعداء، وهذه الفئات أيضا هي مستقر مشاعر التعصب العرقي، وقد طبقت استفتاءات إسقاطية على عينات من تلك الفئات الاجتماعية، بينت نتائجها وجود علاقة إيجابية بين شدة مشاعر العداء والحرمان الاقتصادي والثقافي (لطفي محمد فطيم: مقال غير منشور).

وقد يؤدي التعارض بين أهدافنا الفعلية (وضعنا في الحياة) وتوقعاتنا (الوضع الذي نشعر بأننا نستحق)، إلى الحرمان النسبي (Argyle & Colman, 1995). فالحرمان النسبي في الغالب هو محصلة الفجوة التي تحدث بين التوقعات Expectations والإنجازات Achievements (Brown, 1995).

ونستطيع أن نميز بين نوعين من الحرمان النسبي: الأول يسمى بالحرمان «الذاتوي» Egoistic (مرتبط بالذات)، وينتج هذا النوع من خلال مقارنة ذات الفرد بأفراد آخرين ينظر إليهم على انهم قريبو الشبه لذات الفرد، فمثلا إذا كان الرفاق أو الزملاء أعلى من هذا الفرد في الراتب أو مستوى الدخل، فإنه يشعر بالحرمان النسبي تجاه هؤلاء الذين يتشابهون معه.

والنوع الثاني: يسمى بالحرمان «الأخوي» Fraternalistic، وهذا النوع يحدث من خلال المقارنات بين الجماعات، وفي هذا النوع من الحرمان، فإن التفكير ومشاعر الحرمان تنتج من خلال هذه المقارنات، فعلى سبيل المثال، قد يحدث الحرمان النسبي من خلال مقارنة دخل أعضاء من جماعة عرقية تمثل أقلية Minority بدخل جماعة الأغلبية السائدة Dominant Majority (Argyle: Colman 1995).

الخلاصة: إن هذه النظرية تؤكد أن الاستياء وعدم الرضا المميزين للتعصب ينشآن من الشعور بالحرمان النسبي، هذا الحرمان النسبي ينتج من خلال المقارنة التي تحدث سواء بين فرد وآخر، أو جماعة واخرى، وبالتالي فإن احتمال ظهور العداء بينهم من المؤكد حدوثه.

ثالثا: نظريات التعلم الاجتماعي

يتعلم الإنسان بصورة عامة الكثير من انماطه السلوكية عن طريق مشاهدتها عند غيره وتسجيلها في عقله على شكل أحداث حسية أو استجابات رمزية، يستخدمها إما في تقليد السلوك كما لاحظه، أو في الحصول على المعلومات التي تمكنه من إتيانه في مواقف أخرى (كمال إبراهيم مرسي: ١٩٨٥)، وبشكل خاص، فإنه يتعلم التعصب مثلما يتعلم أي شيء آخر من هذا العالم الواسع، فالتعصب بوصفه اتجاها نفسيا تحدده القيم والمعايير التي يكتسبها الفرد من والديه أو مدرسيه او اقرانه او من وسائل الإعلام وسائر عوامل التنشئة الاجتماعية الأخرى دون نقد او تفكير، فالتعصب إذن يعتبر نتاجا اجتماعيا لم يولد الفرد مزودا به (حامد عبدالسلام زهران: ١٩٨٤).

ونظريات التعلم بمختلف أنواعها تعامل التعصب على أنه معيار اجتماعي Social Norm يكتسبه الأفراد كل حسب جماعته المرجعية (Goldstein, 1980)، وهناك عديد من نظريات التعلم بإمكانها أن تسهم في تفسير التعصب. وعند عرض هذه النظريات سنكتفي بعرض نظريتين، نعتقد أنهما من أكثر نظريات التعلم قدرة على إيضاح وتفسير التعصب وهما:

(١) نظرية التعلم الاجتماعي.

(٢) التشريط الكلاسيكي والتشريط الفعال.

وهو ما نعرض له تفصيلا على النحو التالي:

(١) نظرية التعلم الاجتماعي

قدم «باندورا»، و«والترز» في كتابهما الصادر سنة ١٩٦٣، بعنوان «التعلم الاجتماعي ونمو الشخصية» ثم «باندورا» (١٩٦٩) «مبادئ تعديل السلوك» قدما في هذين الكتابين نظريتهما في التعلم الاجتماعي التي تستند إلى مفهوم التطويع (*) الفعال Operant Conditioning وتدور أساسا حول التعزيز والمحاكاة ودورهما في اكتساب السلوك والتحكم فيه (لطفي فطيم: ١٩٩٦)، والتعصب طبقا لهما يتم تعلمه من أفراد هم بالفعل متعصبون مثل الآباء، والمدرسين، وأصدقاء الدراسة، بالإضافة إلى العديد من الأفراد المتعصبين الذين يقابلهم الفرد خلال حياته .(Morgan, 1977)

فالآباء والمدرسون والأصدقاء يلعبون دورا مهما في اكتساب التعصب، وكذلك تلعب وسائل الإعلام دورا بالغ الأهمية أيضا، فعلى سبيل المثال، تظهر الأقليات العنصرية والعرقية في التلفزيون أو شرائط السينما كطبقات دنيا Low Status تتصرف تصرفات تثير الضحك، وتدعو إلى التهكم والسخرية، هذا العرض الذي يظهر بشكل متكرر يجعل الأطفال يدركون أن هؤلاء الأشخاص المنتمين إلى هذه الجماعات لا بد أن يكونوا أقل منهم في المكانة (Baron & Byrne, 1981;1987;1994)، فالطفل وهو

(*) يستخدم الدكتور لطفي فطيم.. مفهوم التطويع بدلا من التشريط.

ينمو في مجتمعه يلاحظ تباعد جماعته عن أفراد الجماعة التي يتعصبون ضدها، ويصفونهم بصفات النقص والدونية، ومن ثم يصبح معدا لكي يلاحظ الاختلاف بينه وبينهم ويدركهم كمهددين لأمنه ومكانته، وهكذا يمتص الفرد المعايير الاجتماعية السائدة في جماعته والتي تعبر عن التعصب ضد جماعة أو جماعات معينة (حامد زهران: ١٩٨٤).

والتعصب لا ينمو هنا بقدر ما يكون متبنى Adopted، فالأطفال لا يتعلمون فقط التعصب والأفكار النمطية من آبائهم والمراهقين الآخرين ووسائل الإعلام، ولكنهم يتعلمون أيضا أشكال التفاعل مع أعضاء الجماعات الخارجية، فقد أوضحت البحوث التي أجريت عن تبني التعصب في عملية التنشئة الاجتماعية أن الأطفال يتعلمون الأفكار النمطية الجنسية والعنصرية والعرقية في عمر صغير جدا (محمود السيد أبو النيل: ١٩٨٧)، و(Bergmann, 1994).

خلاصة القول: تعتبر نظرية التعلم الاجتماعي واحدة من أكثر النظريات قدرة على تفسير التعصب، فهذه النظرية تقدم لنا تفسيرا مقبولا عن تعصب قطاع كبير من الأفراد المتعصبين الذين ينتمون إلى ثقافة واحدة، فهي تعامل التعصب على أنه معيار اجتماعي يتم تعلمه من خلال الجماعة التي ينضوي فيها الأفراد، أو من خلال المجتمع المتسع في أثناء مرورهم بعملية التنشئة الاجتماعية.

(٢) التشريط الكلاسيكي والتشريط الفعال

يشير «بيتلهايم» Bettelheim (١٩٦٤)، إلى أن نظريتي (التشريط الإجرائي والتشريط الفعال)، لهما دور في اكتساب التعصب من خلال عمليات الترابط والتدعيم المختلفة، وهو دور يتكامل مع دور التعلم الاجتماعي بشكل يصعب معه الفصل، بينهما في أحيان كثيرة، إلا في مواقف الدراسة المعملية.

والمثال البسيط لتعلم اكتساب التعصب من خلال التشريط الكلاسيكي يتضح من خلال الدراسة التي قام بها «ستاتس»، و«ستاتس» Staats (١٩٥٧) (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩)، حيث تعرضت مجموعة من طلاب الجامعة

لأسماء عدد من القوميات المختلفة (السويديين، والإيطاليين، والألمانيين... إلخ)، عبر شاشة عرض، وعقب ظهور هذه الأسماء تُقرأ في الحال كلمة معينة بصوت مرتفع، وبالنسبة إلى اثنتين من هذه القوميات كانت الكلمات غالبا، إما إيجابية أو سلبية (كلمات مثل سعيد، أو فاشل، أو كريه)، وبالنسبة إلى القوميات الباقية كانت الكلمات محايدة، وعُرضت كل قومية ١٨ مرة تبعها ١٨ كلمة مختلفة مع كل منها، أي أجريت عملية «اقتران شرطي»، بين منبهين هما اسم القومية وإحدى الصفات التي تمثلها الكلمات التي تقدم، وفي العرض التالي لهذه المنبهات كان على الطلاب أن يحددوا درجة شعورهم بالسرور، أو البغض نحو كل قومية من القوميات التي تعرض عليهم، وأوضحت النتائج أنه حينما تزاوجت القومية السويدية مثلا بكلمات إيجابية وصف الطلاب الأشخاص السويديين وصفا أكثر تفضيلا (تأييدا)، وذلك مقارنة بما قاموا به بالنسبة إلى القومية الألمانية التي لم ترتبط بهذه الكلمات الإيجابية، وحينما حدث العكس وتزاوجت القومية السويدية بكلمات سلبية قدم الطلاب تقديرا أقل تفضيلا من تقديرهم للقومية الألمانية.

وإجراءات التعلم بالإشراط الإجرائي لها دور أيضا في اكتساب التعصب، وذلك من خلال تكوين اتجاهات تفضيل (تأييد)، وعدم تفضيل (نفور) تجاه الجماعات الاجتماعية المختلفة، فالفرد قد (يُكافأ أو يُعاقب)، لاعتناقه اتجاها معينا أو لتعبيره عن اتجاه آخر نحو عضو في جماعة أو جماعات معينة، وهكذا يشجع على أن يكرر، أو يعاقب على تكرار سلوكية معينة (Goldstein, 1980)، فيشير كل من «روبرت بارون» و«دون بيرن» إلى أن الأطفال يكتسبون الاتجاهات السلبية كالتعصب ضد جماعات اجتماعية معينة لأنهم يكافأون على تبنيهم لهذه الاتجاهات (Baron&Byrne, 1981, 1987:1994).

وبالطبع، فإن أساليب المكافأة تتعدد وتتنوع، فهناك أسلوب المكافأة المعنوية الذي يتمثل في المديح والثناء (برافو - حسن)، وهناك أسلوب المكافأة المادية الذي يتمثل في تقديم أشياء مادية لها قيمة (هدية - مبلغ مادي)، كل هذه الأساليب تلعب دورا مهما في تثبيت وتدعيم التعصب عند الأفراد.

هذه باختصار أهم الملامح البارزة في نظريات التعلم، والتي تنظر إلى أن تعلم التعصب عملية طبيعية، سواء عند الأطفال أو الراشدين، وتؤكد أن اكتساب الأفراد للسلوك المتعصب يرجع إلى أنهم يسايرون معايير الجماعة التي ينتمون إليها.

وتعتبر نظريات التعلم من أكثر النظريات قبولا في ميدان علم النفس، فهي تستند في معظم الأحيان إلى الدلائل التجريبية لدعم فروضها، كما أن هذه النظريات ملائمة لتفسير نمو التعصب أيضا عند الأطفال، حيث إنهم يميلون إلى اكتساب التعصب من هؤلاء المحيطين بهم حتى من دون تدعيم Rinforcement، إلا أن هناك بعض المآخذ التي وجهت لهذه النظريات.. نوجزها فيما يلي:

(١) لا تتسق أحيانا نتائج الدراسات المعملية مع التنبؤات النظرية بصورة تقترب فيها من النظريات المعرفية للعلاقات بين الجماعات.

(٢) على رغم وجود أسس مشتركة بين مختلف مناحي التعلم، إلا انها تتباين في أهميتها، ويعد التعلم الاجتماعي أكثر هذه المناحي دلالة في مجال العلاقات الاجتماعية بين الأشخاص والجماعات.

(٣) من الصعب في أحيان كثيرة، تمثل موقف التفاعل كما يحدث في الحياة الطبيعية في المعمل، وهو ما ينطبق على كل الظواهر النفسية الاجتماعية (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

رابعا: النظريات المعرفية

قاد المنحى المعرفي في علم النفس الاجتماعي إلى تفسير جديد لمفهوم التعصب، فأصبح ينظر إلى التعصب والأفكار النمطية على أنهما ينتجان من معالجة المعرفة العادية Cognitive Processing لعمليات الإدراك الاجتماعي Social Perception، ومن عمليات التصنيف. وهذا يعني أن علم النفس المعرفي يحلل مراحل معالجة المعلومات Information Processing (الإدراك، الاحتفاظ، الذاكرة، الاستدعاء)، والنظام الوظيفي لها بشأن توظيفها تجاه الأفراد والجماعات الاجتماعية (Bergmann, 1994). ويرى المنحى المعرفي أنه لكي نفهم

التعصب جيدا، يجب علينا أن ننظر بتمعن كيف يسير تفكيرنا عن العالم المحيط بنا (Myers, 1993; 1996)، فوجود التعصب والأفكار النمطية ليس فقط بسبب عملية الاشتراط والتعلم الاجتماعي، وليس فقط لأنهما يخدمان وظائف وجدانية، ولا حتى بسبب عدم مقدرة بعض الأفراد على إزاحة وإسقاط عدوانهم، ولكن أيضا ينتجان من عمليات التفكير السوية.

وتتعدد نظريات المنحى المعرفي في تفسيرها للتعصب (على سبيل المثال، نظرية الإدراك الاجتماعي، والتصنيف، إلا أن من أبرز هذه النظريات وأوسعها انتشارا نظرية نسق المعتقد التي سنلقي عليها الضوء في السطور التالية:

نظرية نسق المعتقد Belife System Theory. كبديل لتفسير الشخصية للتعصب، قدم «روكيتش» Rokeach (١٩٦٠) تفسيرا آخر وهو التأكيد على دور انساق المعتقد [*]، حيث افترض أن التماثل Similarity أو التطابق Congruence في معتقدات الأفراد يحدد ـ في جزء كبير منه ـ اتجاهاتهم تجاه جماعة أخرى (Argyle & Colman, 1995)، فقد أشار «روكيتش» Rokeach (١٩٦٠) إلى أن إدراك الاختلاف في أنساق المعتقد له الدلالة العظمى في أساس التعصب (Liudegreu, 1991).

والتعصب طبقا له لا يكون بسبب الاختلافات الفيزيقية بين البيض والسود، ولكن بافتراض أن هناك اختلافات في المعتقدات والقيم، فالتعصب يكون مبنيا على المعتقد أكثر من العنصر، فعندما تكون هناك جماعة من الأفراد من أجناس مختلفة لكنهم يشتركون في معتقدات دينية متقاربة (متشابهة)، فإنهم يميلون، إلى هذا الاعتقاد ويهملون عنصرهم (Goldstein, 1980).

ويمكن تصور نسق المعتقد على أنه يمثل كل المعتقدات والحالات، والتوقعات أو الفروض الشعورية واللاشعورية التي يقبلها الفرد ويعدها حقيقة كحقيقة العالم الذي يعيش فيه (Rokeach, 1960)، (فاروق

(*) يُعرف المعتقد على أنه «تصور يُحدد بمقتضاه الفرد وضع الأفراد أو الأشياء بالنسبة له ومن ثم فإن هذا المعتقد يوجهه بصورة أو أخرى في سلوكه التفاعلي» (محيي الدين حسين: ١٩٩١، ١١٧).

عبدالسلام: ١٩٨٧، ناصر الدسوقي: ١٩٩٥)، ويمتد نسق المعتقد هذا عبر متصل ثنائي القطب يقع الأشخاص «منغلقو الذهن» على أحد قطبيه، والأشخاص «منفتحو الذهن» على القطب الآخر، وبين هاتين الفئتين المتطرفتين يقع مختلف الأشخاص على هذا المتصل الذي يمكن قياسه بدقة (Rokeach, 1960)، (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

وهذه المفاهيم التي تستخدم في وصف أنساق المعتقدات لا ترتبط باي نسق معتقدات نوعي، ولكنها تنطبق بصورة متعادلة على كل أنساق المعتقد، ومعنى ذلك أن التركيز ينصب على بناء المعتقدات أو صورتها أو شكلها أكثر من مضمونها، فالشخص ذو التفكير الجامد (منغلق الذهن)، لا يستطيع أن يتقبل أفكار غيره أو يتفهمها، بينما الشخص (منفتح الذهن)، يمكنه أن يفعل ذلك دون أي صعوبات، وذلك على الرغم من اختلاف مضمونها معه (معتز سيد عبدالله: ١٩٨٩).

ويرى «روكيتش» أن هناك ثلاثة محاور رئيسية متفاعلة يتكون منها نسق المعتقد، يرتبط أولها بالمعرفة Cognition ويرتبط الثاني بالتعصب Prejudice، ويرتبط بالثالث بالسلطة Authority، كما يرى ان درجة التسامح مع الآخرين تمثل جانبا واحدا من نسق المعتقد، وان الأسلوب الذي تتبعه في قبول أو رفض فكرة معينة يرتبط بالمكونات الأخرى لنسق المعتقد، ومن هنا يمكن استنتاج توجه الفرد نحو أي إنسان آخر من طريقة تعامله مع الفكر المغاير لفكره هو (عبدالله الفيصل: ١٩٩٥).

وبالنسبة إلى العامل الثاني لنسق المعتقد (التعصب)، قد اقترح «روكيتش» أن الأفراد ذوي التعصب المرتفع لديهم عقل منغلق Closed Mind يجعلهم يميلون إلى رؤية الأشياء بشكل جامد، ولا يكون متفتحا للطرق الجديدة في النظر إلى الأشياء أو المعلومات الجديدة، وقد ذكر «روكيتش» أن الشخصية التسلطية كان ينظر إليها على أنها تعصب في الجناح اليميني، وافترض أن هؤلاء المتعصبين قد يكونون موجودين أيضا على الجناح اليساري من نطاق السياسة، وأن كلا من النمطين قد يتميز بالانغلاق الفكري (Goldstein, 1980).

ولكي يتحقق «روكيتش» من نظريته اضطلع وزملاؤه (١٩٦٠)، بتصميم نموذج تجريبي، كانت «عضوية الجماعة» و«تطابق المعتقد» متغيرين مستقلين. وقد طلب الباحثون من عينة البحث أن يعبروا عن تفضيلهم لمختلف الأفراد من هؤلاء الذين يزعمون أنهم ينتمون إلى الجماعة نفسها، أو إلى جماعة مختلفة عنهم وإلى الأفراد الذين يرون أنهم يتمسكون بمعتقدات مشابهة أو مختلفة عنهم.

وقد استخدم هذا التكنيك في عديد من الدراسات، وفي كل مرة كان عامل «المعتقد» يبرز في العادة أكثر قوة في تحديد الاتجاه، وهكذا كان المفحوصون من البيض يقولون دائما أنهم يفضلون في الغالب الشخص الأسود الذي يوافقهم في المعتقدات على الشخص الأسود الذي يختلف عنهم في معتقداتهم.

باختصار: إن السبب الرئيسي لرد الفعل التعصبي طبقا لـ «روكيتش» ـ هو الاختلاف في الرأي، فيميل الأفراد إلى كره هؤلاء الأفراد الذين يختلفون عنهم، وهذا الكره بإمكانه أن يكون أساس التعصب، وعلى رغم أن «روكيتش» وزملاءه قد بذلوا جهدا مكثفا للتحقق من فروض هذه النظرية بالصورة التي عرضناها لها، لكن على الرغم من ذلك، قللت دراسات أخرى من قيمة هذه النظرية في تفسير التعصب ووجهت العديد من أوجه النقد لهذه النظرية، ومنها:

(١) يجب أن نلاحظ أولا أن النظرية اشتملت على قدر من البراعة في تفسير حدوث أي شكل من أشكال التعصب بين الجماعات، ففي الحالة التي ذكرها «روكيتش» أننا نكره الناس (نتعصب ضدهم)، لأننا ندرك أنهم يختلفون عنا في المعتقد، إذن فلماذا نزعم أن الأفراد في الجماعات الخارجية يعتنقون معتقدات مختلفة عنا؟

(٢) النقد الثانى لنظرية «روكيتش» أنها محددة بمهمة، فمن البداية كان «روكيتش» يأمل أن يكون تفسيره لتطابق المعتقد خالصا من المواقف التى ينشأ فيها التعصب نتيجة للقانون، أو التقليد الاجتماعى Social Custom، وعلى نحو ما فإن العديد من أشكال التعصب المنتشرة والضارة في بوروندي، وفي عديد من أجزاء

بريطانيا. وامريكا، وبين الديانات المختلفة فى أيرلندا الشمالية، والهند، وفلسطين... إلخ، هذا كله يبدو أنه غير قابل للتطبيق مع نظرية «روكيتش».

(٣) اما النقد الثالث والأخير لمنحى تطابق المعتقد فهو أنه اعتمد على منهج تجريبي نموذجي استخدم لبرهنة أو إثبات حجته (Brown, 1995). تعليق عام حول النظريات المفسرة للتعصب.

تعكس النظريات السابقة التي تعرضنا لها وجهات نظر متعددة و(او) مختلفة لدراسة أسباب التعصب، والواقع أننا لا نستطيع أن نقرر أن هناك وجهة نظر أفضل من الأخرى، فلكل منها بعض المزايا والتمييز في النظر إلى التعصب من زاوية معينة ولكنها جميعاً تنقصها العمومية ووجُهت لها بعض التحفظات (Allport, 1958)، فقد يكون بعض الأفراد أكثر تعصباً من الآخرين، ويرجع ذلك إلى خبرات التعلم، أو إلى ديناميات الشخصية ـ كما افترض فرويد ـ مثل الإحباط و العدوان، حتى العصابية قد تؤدي ببعض الأفراد إلى أن ينفسوا عن مشاعرهم من خلال أفراد آخرين (Rodiger & Rushton, 1987).

ومن النادر أن نجد سبباً مسؤولاً عن التعصب بمفرده، فالتعصب بوصفه ظاهرة اجتماعية، تعايشها مختلف المجتمعات ـ يتحدد بظروف هذه المجتمعات، حتى فى الشخص الواحد قد يكون التعصب نتيجة لتفاعل العديد من العوامل بعضها مع البعض، فهو يرجع لعدة عوامل متشابكة ومتداخلة، لذلك لكى نفهم التعصب فهماً جيداً متكاملاً يجب الاهتمام بمدى واسع من التفسيرات المختلفة التي قُدمت عن التعصب.

من هنا تبرز أهمية التصور الشامل للنظريات المفسرة للتعصب، وهذا التصور له قيمته في صورته العامة كإطار تفسيري له قدر من العمومية، وكمدخل للعاملين في الميدان، وهو ما أدى بالعديد من الباحثين إلى تبنيه والبدء به فى عرضهم لنظريات التعصب.

مقاومة التعصب

إن العمل على الحد من التعصب والقضاء على آثاره السلبية لهو من المهام الصعبة والمهمة في الوقت نفسه... ولكن كيف لنا أن ننجز هذه المهام ؟

إن كل الأفراد سواء المتعصبون منهم أو غير المتعصبين يدعمون اتجاهاتهم، ومعتقداتهم، ويبررون سلوكهم بنمط معقد من الشعارات التي تجعل من الصعب أحياناً إزاحة هذه الاتجاهات والمعتقدات، فالحاجة إلى الحفاظ على معتقداتهم تصبح في الغالب جزءاً متكاملاً من بناء شخصياتهم، وهذا يؤثر في إدراكهم، وحُكمهم على الأمور، فإدراكهم إدراك منتقى، ذلك لأنهم يدركون ما يؤيد معتقداتهم وحسب، فالمتعصبون يشعرون بأن العالم من حولهم مؤهل بجماعات بغيضة، فهم يُحرفون المواقف ويسيئون فهمها، وهذا يزودهم بدلائل زائفة، لكن بالنسبة إليهم تصبح دلائل مقنعة (Bloom, 1972).

والواقع أن التعصب بوصفه ظاهرة بشرية خالصة تنتمي إلى مجال العلاقات بين الجماعات، يمكن أن يعالج بطرق وأساليب متعددة مثل الاتصال المباشر بين الجماعات، والبرامج التربوية، وبالطبع هناك أساليب أخرى سنتعرض لها، وفيما يلي عرض موجز لكل أسلوب على حدة:

(أ) الاتصال المباشر بين الجماعات

يعتقد كثير من علماء النفس أن أفضل الطرق لخفض التعصب هي جعل الجماعات تتعايش معاً، ووضعها في مواقف تستطيع كل جماعة من خلالها أن تتعلم المزيد عن الجماعة الأخرى، وأن تستطيع كل جماعة أن تنمي روابط دائمة مع الأخرى (Gergen & Gergen, 1981). وقد أوضحت البحوث والدراسات أن زيادة الاتصال بين الأفراد والجماعات تخفض من التعصب والتفكير النمطي السلبي على سبيل المثال (Feldman, 1993).

فالاتصال المباشر بين الأفراد والجماعات يمثل أحد المناحي المهمة لمواجهة التعصب، ومحاولة تقليله أو خفضه أو الوقاية منه، ويقوم الفرض الأساسي هنا في ضوء الاعتقاد بأن الاتصال المباشر والفعّال

بين الجماعات يسهم في تخفيف حدة الأفكار النمطية، والاعتقادات الخاطئة، والعمل على تغييرها، وأن التقارب والتفاعل يزيدان من المودة والمحبة، كما يحدث عادة في ظروف الحياة الطبيعية، وهناك امثلة عديدة على ذلك منها: لقاءات الطلاب مختلفي الجنسية من اجل الدراسة في بعض الدول، ولقاءات اللاعبين الذين ينتمون إلى دول مختلفة في الدورات الرياضية الدولية... إلخ (معتز سيد عبد الله: ١٩٨٩).

ولقد فحص «أمير» Amir (1969) عدداً كبيراً من الدراسات التي تعاملت مع التأثير الذي يحدثه الاتصال في خفض التعصب، وقد وجد ان زيادة الاتصال بين أعضاء جماعات عرقية مختلفة يميل إلى تغيير الاتجاهات بين الجماعات، لكن هذا التغيير يعتمد كثيراً على الموقف الذي يحدث فيه الاتصال (Liudgreu. 1991).

ويشير «مايلز هيستون» إلى أن فرض الاتصال يعد واحداً من أكثر الأفكار المؤثرة بشأن خفض التعصب بين الجماعات (Hewstone, 1996)، ولكي يقوم هذا الفرض بعمله يجب أن يحدث تحت شروط خاصة، هي:

أولاً: يجب أن يحصل الاتصال بين جماعات متساوية اجتماعياً واقتصادياً أو أن يحصل بين جماعات لها أهداف مشتركة تسعى إلى تحقيقها.

ثانياً: يجب أن يشتمل الاتصال على تعاون واعتماد متبادل بين الجماعات فيما بينها، وذلك من أجل تحقيق أهداف مشتركة.

ثالثاً: يجب أن يتحقق الاتصال بين الجماعات بشكل غير رسمي (مقيد). فبقدر الإمكان يسعى كل شخص إلى معرفة الآخر وهذا التعارف الذي يحدث تلقائياً بين الأفراد عنصر أساسي في الاتصال.

رابعاً: يجب أن يحدث الاتصال في المناطق التي توجد فيها معايير تفضل مساواة الجماعة وتعمل على زيادة الروابط بين أفراد كل فئة فيها.

خامساً: يجب أن يقوم الاتصال بين الجماعات على عدم تصديق المعتقدات النمطية السلبية - كلٌ منهم تجاه الأخرى - وتجاهل كل ما يشين كلتا الجماعتين (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

وأخيراً فإنه يجب أن ينظر أفراد الجماعة الواحدة إلى أي فرد من الجماعة الأخرى كأنه ينتمي إلى جماعتهم الخاصة بهم... فالاتصال بين الجماعات وحده من دون تعاون على نحو وجود أهداف مشتركة بين الجماعات سوف يجعله غير قادر على إنقاص التعصب، بل إنه من الممكن أن يجعل التعصب يتفاقم، والدليل على ذلك الدراسات الكثيرة التي أجريت على العلاقات الإثنية Ethnic Relations. فقد أكدت هذه الدراسات ما تناولناه سابقاً (Hewstone et al. 1996).

(ب) البرامج التربوية

يشير «كامبل- Campbell» إلى أن التعليم أحد الآمال المرتجاة للأشخاص الذين يرغبون في سيادة وانتشار اتجاهات التسامح والمحبة بين الشعوب والأجناس والعناصر مختلفة الأصل، فإذا كانت الأفكار النمطية والمعتقدات الخاطئة التي تمثل جوهر التعصب، قائمة على خطأ وتشويه المعرفة، فإن التعرف على الوقائع ربما يساعد في عملية تغيير التعصب، على الأقل لدى المستويات التعليمية المرتفعة، فالطلاب الذين يدخلون الجامعة يكونون أقل تعصباً بوجه عام من أقرانهم الذين لم تتح لهم هذه الفرصة. والواقع أن تسامح هؤلاء الأشخاص يرتبط بمستواهم التعليمي والتربوي أكثر من أي مظهر آخر من مظاهر المكانة الاجتماعية المرتفعة (معتز سيد عبد الله: ١٩٨٩). فقد لاحظ «ويليامز» Williams (1964) أن التعليم العالي يرتبط بالتسامح وعدم التعصب (Rosenberg & Turner,1981).

ويذهب «جلبرت» Gilbart (1951) إلى أن التقليل من التمييز والتعصب يرجع إلى تأثير الدروس الجامعية في العلوم الاجتماعية، حيث دفعت هذه الدروس الطلاب إلى الحيطة واتخاذ موقف نقدي في ما يتعلق بسرعة التعميم على الجماعات العرقية المختلفة، ومن الممكن

أيضاً أن تكون مكتشفات المختصين في العلوم الاجتماعية في ما يتصل بالخصائص العرقية قد أثرت ليس في تفكير الطلاب وحدهم، بل في تفكير المثقفين جملة (عادل عز الدين الأشول: ١٩٨٧).

كما أن ذيوع العزل العرقي Racial Segregation في أمريكا وانتشاره في المنازل والمدارس والوظائف وفي معظم جوانب الحياة بعد الحرب العالمية الثانية، قاد العديد من علماء النفس الاجتماعيين إلى أن يستنتجوا أن الجهل المطلق بالنسبة إلى السود وحياتهم ساعد في إيجاد الأفكار النمطية العنصرية الخاطئة لدى البيض عنهم (Sears et al, 1991) وقادهم إلى أن يدركوا مدى تأثير التعليم في خفض التعصب والقضاء عليه، فشرعوا مسرعين إلى وضع البرامج التعليمية والتربوية الهادفة، وعملوا على توجيه المدرسين وتدريبهم على تبنيهم سلوك التسامح وإعطاء الطلاب من مختلف الجنسيات الفرصة للتعبير عن أنفسهم بصرف النظر عن جنسهم أو ديانتهم أو قوميتهم أو لونهم... إلخ، وبث روح التعاون بين الطلاب وذلك عن طريق الأساليب التربوية المختلفة.

على سبيل المثال: هناك أسلوب تربوي يشيع في مدارس الولايات المتحدة الأمريكية ومعروف باسم Jigsaw Classroom. ويهدف إلى تقسيم الدراسات التي ينجزها الطلاب من مختلف الأجناس إلى أجزاء يقوم كل تلميذ بأداء جزء منها وبصورة لا يمكن أن تكتمل المعرفة فيها بالموضوع إلا بالتبادل بين الطلاب (مثلاً، توزيع دراسة مراحل متتالية في تاريخ حياة شخصية تاريخية على الطلاب من أجناس مختلفة)، بحيث يصعب فهم الشخصية إلا من خلال التبادل بأسلوب تعاوني (لويس كامل مليكة: ١٩٨٩).

(جـ) وسائل أخرى لمقاومة التعصب

قدم بعض الباحثين في هذا المجال العديد من الوسائل التي يمكنها أن تسهم في خفض التعصب بين الجماعات، وفي ما يلي نوجز بعضاً من هذه الوسائل.

(١) المشاركة في صنع القرار

حيث يكون احتمال خفض التعصب كبيرا عندما تكون فرصة الأفراد سانحة للتعبير عن آرائهم بدلاً من اقتصار ذلك على أفراد قليلين (Gergen & Gergen, 1981).

(٢) العمل على أن تكون هناك قيم إيجابية اكثر وضوحاً

فأحياناً يكون الاعتماد على الاتصال أو أي طريقة أخرى لمواجهة التعصب في تغيير طبيعة المخططات Schemas والأفكار النمطية غير مفيد، لذا فإننا نعتمد على منحى بديل، فالناس لا بد أن يتعرضوا لرؤية المتناقضات بين القيم التي يتمسكون بها واحترامهم وتقديرهم للمساواة والمعاملة المعتدلة مع الآخرين من ناحية، وبين الأفكار النمطية السالبة التي يدركونها عن الآخرين من ناحية أخرى، حيث ظهر في بحث أجراه «روكيتش» Rokeach (1971) أن الأفراد الذين يحاولون أن يروا تلك القيم التي يتمسكون بها، مع احترامهم للمساواة والحرية لأعضاء جماعة الأقلية يكونون اكثر الناس الذين يعملون بنشاط ضد التعصب مستقبلياً (Feldman, 1993).

(٣) التزود بالمعلومات عن مصادر الافكار النمطية

فقد يكون أفضل الطرق لتغيير الأفكار النمطية، التزود بالمعلومات عنها، وذلك بتعليم الناس أن يكونوا اكثر وعياً للخصائص الإيجابية عند تعاملهم مع الآخرين، بدلاً من تركيزهم على الخصائص السلبية (Feldman, 1993) وتعليم الأفراد أن يتبنوا اتجاه الاكتراث Mindful بدلاً من تبنيهم لاتجاه الإهمال Mindless عند تقييمهم للآخرين (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

(٤) العلاج النفسي للأشخاص المتعصبين

إذا اتسم التعصب والتمييز بوجود مظاهر القلق والتوتر وعدم الاستقرار الانفعالي، أو عدم اتزان أساسي في الشخصية فإن البرنامج الفعال أو الاستراتيجية المثمرة يجب أن تهتم بالعلاج النفسي المباشر للاضطرابات الانفعالية التي يُعاني منها المتعصب.

ويرى بعض الباحثين أنه لعلاج هذه الظاهرة لا مفر من العلاج الطويل المدى وفقاً لاستراتيجية شاملة ترتكز على العديد من المحاور التي تشكل الجذور الحقيقية للتعصب، وذلك من خلال مشروع تنموي شامل، يشترك في وضعه وتنفيذه جميع الأفراد، والتطوير الحقيقي للتعليم بما يشجع الحوار والنقد (طارق عبد الوهاب: ١٩٩٢).



٦

الأفكار النمطية

يعد «والترليبمان» Walter Lippman من أشهر الصحافيين السياسيين في القرن العشرين، الذين تحدثوا عن الأفكار النمطية.

وقد أوضح لنا «ليبمان» مفهوم الأفكار النمطية. حيث تعني وفقا له الصورة الموجودة في أذهاننا (Gergen & Gergen, 1981; Brown, 1995).

أما بالنسبة إلى المتخصصين من علماء النفس الاجتماعيين فهي لا تختلف كثيرا عما أشار إليه «ليبمان»، فهي تعني الصور والمعتقدات التي نتمسك بها عن الآخرين، أفرادا أو جماعات، وتتكون من مجموعة من السمات أو الخصائص (قد تكون إيجابية، أو سلبية) التي تميز جماعات معينة (على سبيل المثال: Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994; Liudgreu, 1991; Sears et al, 1991; Myers, 1993; 1996; Argyle & Colman, 1995) فمثلا نجد أن السمة أو الخاصية التي تغلب

«إن الأفعال والحوادث المميزة تدخل في الذاكرة بشدة، وبالتالي سوف يجري تذكرها، في المواقف التالية أكثر من أي أحداث أخرى»

المؤلف

على الرجال هي «المبادرة» (سمة إيجابية) في مقابل «الإحجام» (سمة سلبية) وهي السمة الغالبة عند النساء، وأن مجرد الوعي ببعض السمات أو الخصائص لهو كاف لعمل أفكار نمطية معينة عن الجماعات. فكما يقول عالم النفس الراحل «ألبورت»: «إذا حصل الناس على مجموعة من الحقائق ولو ضئيلة فإنهم يندفعون إلى تكوين تعميمات كبيرة» (Allport, 1954, p.58)، وعن طريق هذه التعميمات تمكن الأفكار النمطية الأفراد من التنبؤ بصورة (صحيحة، أو خاطئة) بكيفية تصرف أعضاء جماعة خارجية إزاء موقف معين. فللأفكار النمطية فوائد كثيرة تتكرر يوميا في عملية التفاعل الاجتماعي وتؤدي إلى وظائف بالغة الأهمية، فهي تزودنا بمجموعة من الإرشادات والموجهات تشكل تفاعلنا مع كل ما يحيط بنا (أطباء، مرضى، محاسبين، أساتذة، أطفال، حتى الفئات الإكلينيكية مثل الفصاميين، والاكتئابيين... إلخ) (Stephan & Stephan, 1996). على سبيل المثال، نحن نعلم ما يعانيه الفصامي من وجود ضلالات وهلاوس، وعلينا عند التعامل معه أن نضع ذلك في الاعتبار، فلا شك في أن الهلاوس والضلالات تؤثر في تفاعل الفصامي مع الآخرين، حيث تتداخل مع قدراتنا على أداء أدوارنا بجدية مع المحيطين بنا، وذلك عندما تؤدي بنا إلى عمل تلك الافتراضات التي تتسق مع نوع السلوك الذي يظهر هدف الشخص (Liudgreu, 1991).

وقد أدرك «ليبمان» المساوئ التي تتسبب فيها الأفكار النمطية، فهي ليست فقط الوسيلة التي تضمن لنا تنظيم العالم من حولنا، وتحديد الأدوار، لكنها قد تشوش العالم من حولنا وقد تؤدي إلى مشكلات اجتماعية خطيرة منها ما يلي:

١ - المغالاة في تقدير الاختلافات بين الجماعات Overestimation of Differences. فوضع الأفراد في فئة أو أخرى يميل إلى تأكيد الاختلاف بين الجماعات. مثال على ذلك تقسيم أفراد جماعة إلى الفئات العمرية التالية (أطفال، مراهقين، راشدين) يؤكد أن هناك اختلافا بين هؤلاء الأفراد.

٢ ـ الاستهانة بالتباينات داخل الجماعة Underestemation of the Variations. فالأفكار النمطية تفترض أن الجماعات الكبيرة من الأفراد كلها متشابهة، وذلك من شأنه أن يهمل الفردية.

٣ ـ تحريف وتشويه الواقع Distortion of Reality، كأن نحكم على الفرد الذي ينتمي إلى طبقة اجتماعية واقتصادية عالية بأن سلوكه يتسم باللباقة، وأن له إرادة حرة، وأن نحكم على الفرد الذي ينتمي إلى طبقة دنيا بأنه شخص ضعيف الإرادة، لا يتحرى ألفاظه بدقة، وقد تكون الحقيقة غير ذلك.

٤ ـ تبرير العدوان، أو الاستبداد Justification of Hostility or Opression. فمن السهل أن تصبح الأفكار النمطية متعسفة Abusive، وذلك عندما تستخدم في تبرير وإباحة العدوان، فالفكر النمطي الذي كان يصف السود بأنهم أقل ذكاء من البيض قد حرم السود من حقوق كثيرة لفترات طويلة من الزمن (Gergen & Gergen, 1981).

والسؤال المطروح هنا: من أين تأتي هذه الصور؟

في أثناء احتدام النقاش حول معاهدة «ماستريت» Maastricht Treaty ومستقبل المجتمع الأوروبي في العام ١٩٩٢ يذكر «براون» (Brown, 1995) أن تلميذا له قد أعطاه قصاصة من «صحيفة ألمانية» بعنوان «المجلة الأرضية ليبشيه» (Lippische Landzeitung)، وكانت هذه القصاصة تدور حول مجموعة من عشرين بطلا (رمزا للمجتمع) وتحت كل صورة تعليق يقول «الأوروبي المثالي» هو ... Der perfect Europaer ist من يتملك بعضا من هذه السمات القومية الذائعة الصيت. (طباخ مثل الإنجليزي) Kocht... wie ein Englander، (متحكم في الذات مثل الإيطالي) Ubt Selbstbeherrschung... wie ein Italiener، (يتمتع بروح الفكاهة مثل الألمان) Humorvoll wie ein Deutscher... إلخ، وبعد أيام قليلة سجلت صحيفة أخرى نتائج مسح قومي آخر أجري على ست دول أوروبية. سجلت هذه الصحيفة الطريقة التي رأى بها أفراد المسح الألمانيون أسوة بالمعدل السابق من السمات، فظهر الألمانيون في سمات من «العمل بجد» و«العدوانية»

و«الطموح» و«النجاح» و«العجرفة» (التكبر). ووصف البريطانيون من ناحية اخرى بأنهم «مملون» و«متكبرون»، لكنهم يتميزون بروح الفكاهة، بينما هم ليسوا كذلك في «الطموح»، و«العمل بجد»، والعيبان الآخران لوحظا أيضا لدى الإيطاليين لكن استعيض عنهما بعض الشيء بـ «أناقتهم» و«روح الفكاهة» التي يتحلون بها. هذه بعض الصور الموجودة في عقولنا عن الأوروبيين في القرن العشرين. وقد تساءل «براون» عن مصداقية هذه السمات، وكيف تكون ممثلة لأصحابها؟

والإجابة عن هذا السؤال قد أخذت جهدا كبيرا ومضنيا من جانب علماء النفس الاجتماعيين، وقد تباينت إجاباتهم بتباين وجهات نظرهم الخاصة، إلى أن جاءت نظرية الهوية الاجتماعية لتكشف النقاب عن الأفكار النمطية وتضع إجابة مقنعة لهذا السؤال على نحو ما سنرى.

قديما: كانت الإجابة عن السؤال السابق في أبسط صورها أن هذه الصور راسخة في الثقافة التي نعيش وننشأ فيها. وأنها تنقل وتنسخ بكل الطرق الثقافية الاجتماعية المعتادة خلال عملية التنشئة الاجتماعية Socialization في الأسرة والمدرسة، ومن خلال عرض الصور المتكررة في الكتب أو التلفاز أو الجرائد (Allport, 1954, 1958). مثال على ذلك: ينظر سكان الحضر إلى سكان الريف - بوجه عام وفي كل الثقافات تقريبا - على أنهم يتميزون بالسذاجة والطيبة والجهل، بالإضافة إلى أنه من السهل خداعهم (Campbell & Levine 1972) ويرى سكان الريف سكان الحضر غشاشين وطماعين ويتميزون بالسفسطة والخلاعة، إلى جانب أنهم متحضرون (Perhman & Chriscozby, 1983).

وهناك تفسير آخر حول نشأة الأفكار النمطية، وهو أنها تشتق على نحو ما من بعض جوانب الحقيقة الاجتماعية، ولا يعني ذلك مطلقا أن اي فكر نمطي معين عن جماعة خارجية يكون في بعض جوانبه حقيقة موضوعية مطلقة بمعنى ان هذه هي الخصائص الفعلية للجماعة، لكن الارجح أن نماذج سلوك الجماعة المميزة ثقافيا أو الظروف الاجتماعية - الاقتصادية الخاصة بها قد تقدم «نواة» أو جزءا من الحقيقة، عن

طريقها قد تزدهر إدراكات نمطية معينة (Brown, 1995) وهذا يعرف بنظرية «نواة الحقيقة» Grain of Truth التي ذكرها «ألبورت» في كتابه الشهير (Allport, 1954) عند تفسيره لنشأة الأفكار النمطية.

وحديثا ذاع تيار المعرفة الاجتماعية Social Cognition الذي نظر إلى التميط على أنه «فئة قائمة على استجابة معرفية تجاه شخص آخر» (Fiske, 1993, p. 623) هذه الفئة النمطية تأتي من خلال التبسيط الزائد Over - Simplification، وذلك من خلال التعميم الواسع النطاق Over - Generalization الذي يخدم الادخار المعرفي Cognitive Economy او التعصب الاجتماعي (Turner, 1999).

وفي الوقت الحالي يرى «تاجفيل» (Tajfel, 1981) أن التحليل المعرفي يعتبر تحليلا جزئيا (ناقصا) وسياقاته الاجتماعية لتفسير الأفكار النمطية غير سليمة. وتماشيا مع أجندة علم النفس الأوروبي فإن «تاجفيل» يعتقد أن التحليل الكامل لا بد أن يأخذ في اعتباره الوظائف الاجتماعية للأفكار النمطية كالتبرير Rationalization مثلا فهو يعيد إلى الأذهان أن الأفكار النمطية هي أولا وأخيرا «صور مشتركة عن الجماعات الاجتماعية». ولذلك فإن أي تحليل أو تفسير للأفكار النمطية يحتاج إلى فهم الطبيعة المشتركة لهذه الأفكار النمطية، ولكي نقوم بذلك على الوجه الصحيح فإن هذا التحليل لا بد أن يثبت على أرضية واسعة من تحليلات العلاقات بين الجماعات وتعريف الذات في سياق من عضوية الجماعة أي: الهوية الاجتماعية (Hogg. & Abrams 1999).

وقد سعى «تاجفيل» (Tajfel, 1973) في البداية إلى تحقيق استنتاجه هذا من خلال دراساته للتصنيف. وأدرك أن الأساس المعرفي للأفكار النمطية هو التصنيف، فنحن نركز على الخصائص التي تجعل جماعة من الأفراد متشابهين، ونميل إلى تمييزهم عن الجماعات الأخرى المختلفة عنهم، وعندما نصنف الأفراد عن طريق استخدام تصنيف الجماعة هذا فإننا نبرز التشابه بينهم داخل فئتهم أو جماعتهم، وكذلك نبرز الطريقة التي يختلفون بها عن الجماعات الأخرى.

وبالطبع يوجد ترتيب لا نهائي من الفئات الاجتماعية التي تتم بهذا الشكل، فنحن لدينا فئات للوظائف، وفئات للأدوار الاجتماعية، وفئات للعمر، والطبقات الاجتماعية، والديانات، والانتماءات السياسية... إلخ، وبإمكان الأفكار النمطية الارتباط بأي من هذه الفئات (Stephan & Stephan, 1996).

ولا يقتصر دور التصنيف في نشأة الأفكار النمطية عند هذا الحد، بل إن هناك أشياء أخرى قائمة على التصنيف - ندركها في عالمنا - تسبب الأفكار النمطية. أول هذه الأشياء هو:

(أ) خداع تجانس الجماعة الخارجية

وهو أحد العوامل المعرفية، يرتبط بما نسميه أحيانا «الخداع الناتج من تجانس الجماعات الخارجية Outgroup Homogeneity Illusion. ويشير هذا النوع من الخداع إلى ميلنا لإدراك أعضاء الجماعات الخارجية على أنهم أكثر تشابها أو تجانسا مما يكون عليه أعضاء الجماعة الداخلية (Baron & Byren 1981; 1987; 1994; Myers, 1996). إن مجرد تقسيم الجماعات يمكن أن يحدث انطباعا عن تجانس الجماعة الخارجية بمعنى أن «هم» They كلهم متشابهون، ويختلفون عن «نحن» Us وعن جماعتنا، وذلك لأننا نرغب - بشكل عام - في الأفراد الذين نعتقد أنهم يشبهوننا، ولا نرغب في هؤلاء الأفراد الذين ندرك أنهم مختلفون عنا، وهذه نتيجة طبيعية للتحيز الذي يحدث داخل الجماعة (Myers, 1993; 1996).

وكان «كامبل» Campbell (١٩٥٦) أسبق في التعرف على هذه الظاهرة، فقد لاحظ في أوراق نادرة له أن «الوجه المهم للتنميط Stereotyping كان ناتجا من هذا الخداع الذي يقوّي التباين بين الجماعات» (Brown, 1995, p. 42)، وذلك لأن الميكانيزمات التي تحدث في عملية معالجة المعلومات تجعل الإدراك وتقييم الجماعات الخارجية يأتيان على نحو منمط Typified ومتطرف، وسلبي من ناحية، ومن ناحية أخرى تقوي الاختلافات بين الجماعة الداخلية والجماعة الخارجية (Bergmann, 1995).

وتعتقد «باتريشيا لينفل» وزملاؤها Linville & Her Colleagues (١٩٨٦) أن المعلومات عن الجماعة الداخلية ترمز Encoded بطريقة مختلفة عن المعلومات التي تخص الجماعة الخارجية، وتفترض «لينفل» أن المعرفة التي نزود بها عن فئة اجتماعية معينة تُمثَّل في الذاكرة طويلة المدى Long- term Memory بواسطة قائمة من النماذج لهذه الفئة، وكل بند من هذه القائمة يفترض أنه يمثل بواسطة الجماعات ولا يعدو أن يكون إلا أوصافا بسيطة، على سبيل المثال؛ ألقاب الفئة، والسمات الجسمية، والخصائص الشخصية والسلوكيات والاتجاهات... إلخ.

ويوافق «بارك» Park و«روثبارت» Rothbart (١٩٨٢) على أن كلا من النماذج الفردية والمعلومات الخارحية تخزّن في الذاكرة، وأن هذه الأنماط المختلفة من المعلومات المتعددة تُسترجع عن الجماعة الداخلية، والجماعة الخارجية. ويعتقد «بارك» و«روثبارت» أن معدل المعلومات عن جماعة يُستَرجع لكلتا الجماعتين معا، ولكن هذه النماذج - خاصة النفسي منها - تأتي أيضا إلى العقل عندما نفكر بشأن الجماعة الداخلية لأن هناك معلومات قليلة توجد عن الجماعة الخارجية، وهذه المعلومات التي تتعلق بالجماعة الخارجية تُرمَّز في نمط مختلف بشكل أقل من المعلومات التي تتعلق بالجماعة الداخلية، لذلك فإن الجماعة الخارجية تبدو أكثر تجانسا من الجماعة الداخلية (Stephan & Stephan, 1996).

وقد ينتج هذا الخداع أيضا من الاتصال والتقارب الشديد مع أفراد الجماعة الداخلية، بعكس الجماعة الخارجية. وهذا الاتصال والتقارب يزوداننا بالمعلومات - التي تقوم الذاكرة بتخزينها - عن الجماعتين، لكن بشكل أكثر عن الجماعة الداخلية، الشيء الذي يجعلنا ندرك التجانس بين أعضاء الجماعة الخارجية، وقد أثبتت الدراسات أننا لسنا فقط ندرك التجانس خارج جماعتنا، لكن الخداع موجود بصورة أكثر من ذلك فنحن نطبقه على جماعات كثيرة حتى

في الجماعات التي يكون بها قدر كبير من التفاعل والاتصال، على سبيل المثال: يدرك الرجال أن النساء أكثر تجانسا في اتجاهاتهن وسلوكهن من الرجال. كذلك تدرك النساء أن الرجال أكثر تجانسا منهن، على الرغم من أن كلا من الجماعتين على اتصال عميق ومستمر (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

ويرى «تاجفيل» وتيرنر» (Tajfel, & Turner 1979) أن هناك عاملا آخر يقوي من إدراكنا لتجانس الجماعة الخارجية، وهو عمل مقارنات بين الجماعة الداخلية، والجماعة الخارجية، وعمل مقارنات في الجماعة الداخلية بين أعضائها.

ومن الواضح أن الميل إلى إدراك أن أفراد الجماعات الخارجية أكثر تجانسا من أفراد جماعتنا يعكس نمطا من التحيز في الطريقة التي نفكر بها عن الآخرين.

(ب) الارتباطات الزائفة

لسوء الحظ لا تنتج الأفكار النمطية من تجانس الجماعة فقط، ولكن هناك مصدرا آخر يشتمل على «الارتباطات الزائفة» Illusory Correlations، وتشير هذه «الارتباطات الزائفة» إلى نزعتنا إلى إدراك علاقات (ارتباطات) بين متغيرات غير موجودة في الواقع، فهي اعتقاد زائف أو خاطئ بأن ثمة ارتباطا ما يحدث بين متغيرين (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

وقد بينت الدراسات أن هذه الظاهرة تسبب نشأة الأفكار النمطية، فمن المعروف أنه عندما يكون هناك حدثان متزامنان في الحدوث معا فإن الناس يعتقدون أن بينهما ارتباطا (Brown, 1995). وقد وسع كل من «هاميلتون» Hamilton و«جيفورد» Gifford (١٩٧٦) من هذه الفكرة النظرية بالأدلة. على سبيل المثال: قد يدرك البيض أن هناك علاقة بين الجريمة ولون البشرة السوداء بسبب أن كلا من الحدثين في نظرهم شيء غير عادي الحدوث، كذلك فإنهما يعتبران حدثين مميزين Distinctive Stimulus (Argyle & Colman, 1995).

فالأشياء التي تكون أقل من المعدل أو تحدث نادرا تلفت انتباهنا، لذا فإننا نتذكرها من دون تردد أكثر من الأحداث أو الوقائع العادية (Brown, 1995). فحركات الاستشهاد الفلسطينية النسائية التي حدثت في وجه الاحتلال الصهيوني (وفاء إدريس، وآيات الأخرس، والفتاة عندليب خليل) برزت بشدة وفي وسائل الإعلام على الرغم من وجود المئات من حركات الاستشهاد التي يقوم بها الرجال وبصورة متكررة، ونوضح ذلك بمثال آخر على النحو التالي:

لما كانت جرائم العنف أحداثا نادرة الحدوث ـ إلى حد ما ـ حتى في الولايات المتحدة التي تمتلك المعدل الأكبر من هذه الأحداث قياسا إلى الأمم النامية، فإن جرائم العنف هذه تعد حدثا مميزا تماما، كما أن وجود فرد من جماعة الأقلية وسط أفراد عديدين يمثلون الأغلبية يعتبر حدثا مميزا أيضا، ولأن هذين الحدثين يعتبران شيئا غير عادي نسبيا، لذلك فإن حدوثهما المتزامن يعتبر شيئا مميزا بدرجة كبيرة، و هكذا ... فإن تقريرا عن جريمة عنف ارتُكبت على يد «مواطن كوبي» مثلا سوف يجذب انتباه الغالبية العظمى إلى هذه الجريمة، وهذا الانتباه المتزايد يؤكد أن الأفعال والحوادث المميزة تدخل في الذاكرة بشدة، وبالتالي سوف يجري تذكرها، في المواقف التالية أكثر من أي أحداث أخرى، خصوصا تلك الأحداث الأقل تميزا (كتقرير عن جريمة عنف ارتكبها شخص أبيض مثلا). وبسبب هذه العملية تنشأ الارتباطات الزائفة فقد يدرك الأفراد أن الهوية العرقية Ethnic Identity على ارتباط وثيق بجرائم العنف، علاوة على ذلك تاتي النقطة الأكثر أهمية أنهم يصلون إلى هذا الاستنتاج حتى لو كان معدل جرائم العنف متساويا في جماعتي الأقلية والأغلبية (Baron & Byrne, 1981; 1987; 1994).

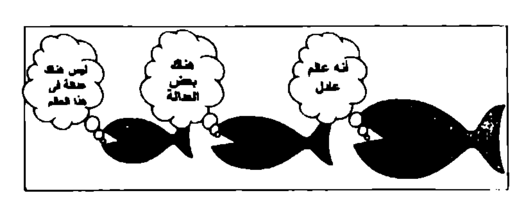
وتعكس وسائل الإعلام هذه الظاهرة وتبرزها، فعندما يوصف شخص بانه مرتكب لجرائم جنسية مثلية Homosexuality غالبا ما يُذكَر حتى لو كان هناك العديد من الأشخاص المرتكبين لجرائم جنسية غيرية Heterosexuality (Myers, 1993; 1996).

باختصار، ينتج الارتباط الزائف بسبب ميلنا إلى تركيز الانتباه على الأحداث المميزة وغير العادية، وهذا الميل إلى تركيز الانتباه على هذه الأحداث قد يلعب دورا أحيانا في نشأة الأفكار النمطية.

(جـ) الاعتقاد في عدالة العالم

لقد استخدمت نظريات كثيرة لتفسير كيفية استساغة الناس وتبريرهم الأحداث الظالمة وغير العادلة، وهناك واحدة من هذه النظريات التي تبنت تفسيرا مناسبا، أنها «الاعتقاد في عدالة العالم» The Belief in a just world (B.J.W)، وهذا الاعتقاد عملية نسبية مشتقة من مبدأ مؤداه «أن الناس ينالون ما يستحقون، ويستحقون ما ينالون» (Lipkus & Siegler, 1993; Myers, 1996).

إن ظاهرة «الاعتقاد في عدالة العالم» (B.J.W) أصبحت واضحة وبارزة في التراث السيكولوجي، وذلك في تحليل وتناول العديد من الظواهر الاجتماعية. على سبيل المثال: ظاهرة التعصب، والفقر، والعنف، والمرض، والفشل، والاغتصاب... إلخ. وتقرر «لندا كارلي وزملاؤها Linda Carli & Her Collegues (١٩٨٩، ١٩٩٠)، أن هذه الظاهرة قد تؤدي إلى تحريف انطباعاتنا وتكون سببا في حدوث الأفكار النمطية (Myers, 1993; 1996) الشكل التالي يوضح ذلك:



الشكل (١٢)
تحريف الانطباعات الناتجة من «الاعتقاد في عدالة العالم»

وتؤكد «لندا» على الدور الذي يلعبه «الاعتقاد في عدالة العالم» في تحريف انطباعاتنا خاصة فيما يتعلق بجرائم الاغتصاب، فقد عرضت «حوارا» Scenario يصف تشاحنا حدث بين رجل وامرأة، وكان «الحوار» كالتالي «... بعد ذلك قادني إلى الفراش، وأمسك بيدي، وطلب مني أن أتزوجه»، وقد وجدت «لندا» بعد عرض السيناريو أن بعضا من الذين قرأوا السيناريو قد أقروا أنه يشتمل على نهاية سعيدة، وأن هذه النهاية، غير مفاجئة، فكل من الرجل والمرأة يعشق الآخر، والبعض الآخر منهم قد وجد أنه يشتمل على نهاية مختلفة، وعندما أكملت «الحوار»، «... لكن عندما أصبح هائجا جدا، قادني إلى الفراش، وطرحني على السرير واغتصبني»، ومع هذه النهاية رأى الأفراد أنها نهاية محتومة، وكان لا بد منها، وقد ألقوا باللوم على السيدة لمثل هذا السلوك، الذي كان من الممكن ألا يكون سلوكا مخجلا إذا انتهى بالزواج.

فـ «الاعتقاد في عدالة العالم» يفترض أن الناس غير مبالين بالظلم الاجتماعي، ليس لأنهم لا يهتمون بالعدالة، وليس لأنهم يرون الظلم مجردا من العدل، الشيء الأهم من هذا كله، «أنهم يعتقدون أن العالم عادل»، هذا الاعتقاد موجود عند كل الناس، فهم يعتقدون أن الضحايا المغتصبات لا بد أن تصرفاتهن كانت تثير الإغراء (بورجيدا Borgida، وبريك Brekke) (١٩٨٥)، وكذلك الذين يضربون زوجاتهم لابد أنهم فعلوا ذلك لأنهم قد تعرضوا للاستفزاز من جانبهن (سمرز Summers، فيلدمان Feldman) (١٩٨٤)، والمرضى هم المسؤولون عن مرضهم (جرومان Gruman، سلون Sloan) (١٩٨٣)، والأشخاص الذين فشلوا في تحقيق النجاح عليهم أن يتأكدوا أنهم يستحقون ما يحدث لهم، وكل من الأثرياء والأصحاء يرون أن حظهم الوفير، وسوء حظ الآخرين إنما هو عدل وأنهم يستحقون ذلك (Myers, 1993; 1996).

ومع نمو «نظرية الهوية» الاجتماعية وتعدد أبحاثها وتوجهاتها أدرك «تاجفيل» أن عملية التنميط الاجتماعي يجب أن تفهم أولا وقبل كل شيء على أنها ظاهرة تنشأ بين الجماعات، أو أنها تعبير عن العلاقات التي تحدث بين الجماعات (Haslam et al, 1999) فالنظرية تحسب

العلاقات بين الجماعات حقيقة مفروغا منها، وتفترض مسبقا أن التصنيفات الاجتماعية المشتركة والأفكار النمطية التي لها سياق ثقافي - اجتماعي خاص ترتبط بالأهداف الجماعية للأعضاء، وتفسير، وتبرير، وتقويم السياقات السياسية والتاريخية الملموسة .(Turner et al, 1995)

وهناك بعض الدراسات المبكرة في علم النفس للأفكار النمطية تثبت - كدليل واضح - أن هذه العملية ترتبط ارتباطا وثيقا بالديناميات الجارية بين الجماعات، وربما كان أهمها دراسات «شريف» (Sherif, 1967) الحقلية الكلاسيكية عن الصراع والتعاون بين الجماعات، فقد أوضحت هذه الدراسات أن الأفكار النمطية نتاج للعلاقات بين الجماعات، وإنها نتيجة أكثر من كونها محددا أوليا لخاصية التفاعل بين الجماعات.

وقد علق «شريف» في كتابه ١٩٦٧ عن دراساته الحقلية وما تنطوي عليه هذه الدراسات بالنسبة إلى العلاقات بين الجماعات:

«الأفكار النمطية ليست نتاجا سيكولوجيا للذات، إنها نتاج للتبادل Interchange الذي يحدث بين الناس الذين لديهم القدرة على تكوين إحساس من الهوية تماما كسعيهم وراء تحقيق أهدافهم وتطلعاتهم في العالم الذي يعمره الآخرون الذين لديهم أيضا تطلعاتهم التي يسعون إلى تحقيقها» (Sherif, 1967, p. 3) فالأفكار النمطية بالنسبة لـ «شريف» تعني جزءا من التبادل الاجتماعي - السيكولوجي في سياق تحدده الانتماءات المختلفة والصراعات حول المصادر والغايات.

ويذكر «هاسلم» وآخرون (Haslam et al, 1999) أنه على الرغم من قرب توجه «شريف» من توجه «تاجفيل» إلا أن توجه «تاجفيل» كان أوضح، إذ ينظر إلى الأفكار النمطية على أنها «توجهات متغيرة تماما، ومرتبطة بتقييم الأفراد للمواقف الاجتماعية المتغيرة مثلها والتي تدرك في سياق من العلاقات المتضمنة بين الجماعات» .(Tajfel, 1981, p. 166)

ومع تطور تحليل «تاجفيل» أحرز الباحثون تقدما هائلا في تفسير الأفكار النمطية على أساس من التحليل النظري - الإمبيريقي القابل للتجريب (Oakes et al, 1994)، وذلك من خلال نظرية «تصنيف الذات» التي أكدت أن الأفكار النمطية ما هي إلا أحكام فئوية اجتماعية، وإدراكات للأفراد في سياق من عضويتهم في جماعتهم، فهي تمثل التصنيفات على مستوى الهوية الاجتماعية التي يُعرف الناس من خلالها في سياق من خصائص الجماعة ككل (داخل وبين الجماعة) فهي سائلة Fluid، متغيرة تعتمد على السياق اللغوي للحكم، فقد يتنوع الفكر النمطي للأفراد أنفسهم في مستوى الفئة، والنوع، والمحتوى، ومعنى النمط الأولي، كوظيفة للعلاقة ما بين الذات والآخرين، الإطار المرجعي، وأبعاد المقارنة، والخلفية المعرفية، والتوقعات، والحاجات، وأهداف المدرك (Oakes & Turner, 1990; Oakes et al, 1994). وتضع نظرية «تصنيف الذات» في اعتبارها أن التنميط أيضا هو تكوين انطباع Impression Formation يحدث بين الجماعات، في سياق يشارك الفرد من خلاله عضويات الجماعة الاجتماعية المختلفة أكثر من مشاركته كفرد له اختلافاته الفردية البارزة، وكذلك يرى التنميط بوصفه توجها سيكولوجيا صحيحا ومناسبا بالطريقة نفسها التي يكون بها تكوين الانطباع الفردي صحيحا ومناسبا في السياق الذي يحدث بين الأفراد.

باختصار: ترفض نظرية الهوية الاجتماعية فكرة أن التنميط يحدث نتيجة للتبسيط الزائد أو التعميم المفرط الذي يحدث في عملية معالجة المعلومات، على الرغم مما هو ثابت من أن تحليل النظرية تحليل اجتماعي - معرفي، وتنظر إلى الأفكار النمطية على أنها تعبير غني، ومعقد، ودينامي يحدث من خلال العلاقات بين الجماعات.



7

التفاوض بين الجماعات

مقدمة

حدث في الأيام الأخيرة تزايد غير مسبوق في مجال الاتصال بين الناس من مختلف الثقافات - سواء كان هذا الاتصال سياسيا، أو تجاريا، أو علميا - وما من شك في أن الذي ساعد على تزايد هذا الاتصال هو التكنولوجيا الحديثة مثل التليفون، والتليفزيون، والإنترنت، والأقمار الصناعية، والسفر إلى مسافات بعيدة في أنحاء العالم الذي نعيش فيه. ومعظم أوجه الاتصال هذه متباينة الثقافات وتستلزم التفاوض بينها (Carnevale, & Leung, 2003).

والتفاوض عملية قديمة ظهرت مع وجود الإنسان نفسه، فقد أدرك الإنسان منذ بدايته أنه لا يستطيع العيش بمفرده، وأن عليه أن يبحث عن هؤلاء الذين يشبهونه ويتعاون معهم لدرء الخطر الذي قد يواجهه ولتبادل الطعام والشراب والحاجات الأساسية للبقاء، وقد

- عملية التفاوض واحدة من الاستراتيجيات التي تعمل على تنقية الأجواء وتقريب وجهات النظر بين الجماعات المتصارعة، ما يعد اسلوبا من أساليب حل النزاعات بين الأطراف، والوصول إلى حلول مقبولة.
المؤلف

ا. ، ار اسلافنا في الماضي البعيد التعاون بدلا من الصراع واعتمدوا على الاخرين في الحصول على المعلومات، والمساعدات، والمصادر المشتركة... الخ. وكان على الآخرين تقديم هذه المعلومات. والمساعدات، والمصادر المشتركة (التزام مشترك) وقد نشأ من هذا التعاون وتبادل المنفعة أزمة من التوتر الطبيعي بين اهتمامات الأفراد، واهتمامات الجماعة. فرغب كل فرد أن يحصل لنفسه على منافعه بشكل أناني، دون أن يقدم للآخرين بديلا لهذه المنافع. لكن إذا لم يقبل كل فرد دوره في الالتزام، فلن يكون هناك أحد على قيد الحياة من ناحية، ومن الناحية الأخرى إذا لم يكن التعاون المتبادل عادلا لأخذ معظم الأفراد أكثر مما يعطون (Brewer, 2000). ومثل هذه الترتيبات بعيدة الاحتمال لأن تدعم البقاء على المدى البعيد، لذا كان التفاوض الحل الأمثل للقضاء على الصراعات والخصومات بين أفراد الجنس البشري، وحلت محلها أجواء من الثقة المشتركة بينهم.

وينقل لنا القصص القرآني صورا قديمة من صور التفاوض تمت بين «ذي القرنين» وأهل السد، وبين «يوسف» (عليه السلام) وإخوته، وأيضا يعرض لنا «صلح الحديبية» الذي عُقد بين الرسول (صلى الله عليه وسلم) وقريش، ونلاحظ على جدران المعابد المصرية نصوصا تفاوضية عقدها فراعنة مصر القديمة مع البلاد الأخرى. أما التاريخ الحديث فهو مملوء بصور التفاوض، والأمثلة على ذلك كثيرة وتتكرر بشكل مستمر، إذ تكفينا الإشارة هنا إلى أن نذكر أن حجم إجراء ممارسة المفاوضات قد زاد بصورة لم يسبق لها مثيل، حيث يقدر عدد العمليات التفاوضية بنحو أكثر من عشرة آلاف عملية تفاوض رسمية وغير رسمية في «جنيف» وعدد مماثل في نيويورك في العام الواحد فقط، هذا بالإضافة إلى الحجم الضخم والرسمي لعمليات التفاوض في كل المجالات سواء على المستوى الداخلي في كل قطر من أقطار العالم أو على مستوى التفاوض بين دول العالم وثقافاته المختلفة، هذا بالإضافة إلى حجم التفاوض غير الرسمي الذي لا يمكن حصره في كل قطاعات الحياة (حسن محمد وجيه: ١٩٩٤).

تعريف التفاوض

التفاوض عملية نحاول من خلالها الوصول إلى أسس وشروط تتعلق بما نريده من الطرف الآخر، وما يريده الطرف الآخر منا. وعملية التفاوض واحدة من الاستراتيجيات التي تعمل على تنقية الأجواء وتقريب وجهات النظر بين الجماعات المتصارعة، ما يعد أسلوبا من أساليب حل النزاعات بين الأطراف، والوصول إلى حلول مقبولة. فالتفاوض هو ميكانيزم أساسي عن طريقه تتعامل الجماعات وتتواءم، وله تأثير كبير وفعال في عنونة وصياغة المشكلات التي قد تنشأ بين جماعتين بسبب:

أولا: أن هاتين الجماعاتين قد تتورطان في صراع ربما يكون متعلقا بمصادر نادرة متنافس عليها، أو قضايا معينة، يمكن للتفاوض هنا أن يساعد في صياغة موافقات متبادلة ومقبولة بين الجماعتين، أو حتى بين حزبين متصارعين، ويمكّنهم التفاوض من تجنب المأزق أو التصعيد المدمر بينهما.

وثانيا: عندما تدرك الجماعتان أن هناك فرصة لمكسب متبادل، لكن يوجد قصور في فهم وجهات النظر بينهما أو يوجد عجز في التوصل إلى فهم مشترك أو تعاون فعال (Kramer & Carnevale, 2003).

باختصار عملية التفاوض هي عملية نحاول من خلالها التوصل إلى حلول وسط.. لحل الصراعات وفض المنازعات بين طرفين وربما أكثر.. ليس هذا فحسب، بل جعل كل أطراف عملية التفاوض يتكيفون مع الحلول المطروحة.

التفاوض من وجهة النظر السيكولوجية

يدرك علماء النفس أن هناك صعوبات كبيرة تعوق عملية وجود الثقة والتعاون بين الجماعات والأحزاب المتصارعة، ويمكن أن يفهم السبب في ذلك من تلك القراءات التي تفترض أن «الجماعات تعتبر السبب الرئيسي للصراع الاجتماعي وسوء الفهم» لذا فإنه من الضروري

بالنسبة إلينا أن نفهم هذه العملية المهمة في إطار سيكولوجي، وأن نتعرف على معوقات بناء الثقة في مختلف السياقات التفاوضية، ثم بعد ذلك نتعرض لبعض التوجهات السيكولوجية التي تقدم تصورا نفسيا لفهم عملية التفاوض.

أولا: معوقات بناء الثقة في السياق التفاوضي

يقر علماء النفس بأن هناك عمليات سيكولوجية، وعمليات معرفية، وعمليات اجتماعية كثيرة تلعب دورا في إضعاف التفاوض لأنها - ببساطة - ترتبط ببناء الثقة، وهذه المعوقات قد تكلمت عنها بوضوح نظرية الهوية الاجتماعية. وأحد هذه المعوقات، المعوقات السيكولوجية ومن أهمها: التصنيف الاجتماعي، والتوحد، والإدراكات الخاطئة.

أوضحت بعض الدراسات أن التصنيف الاجتماعي يكون له تأثير عكسي في عمليات المساومات الفعالة بين الجماعات، ومن هذه الدراسات دراسة أجراها «تاجفيل» مع آخرين (Tajfel et al. 1971)، في محاولة منه لاكتشاف الظروف التي يمكن أن تحدث التحيز للجماعة الداخلية، وذلك من خلال عينة من تلاميذ المدارس قسموا إلى جماعتين مع مراعاة توافر بعض الشروط المهمة لنجاح هذه الدراسة، وهذه الشروط هي:

١- عدم وجود أي تفاعل اجتماعي بين أو داخل الجماعتين.

٢- عدم وجود أي نوع من الاعتماد المتبادل بين الأفراد.

٣- عدم وجود أي تاريخ من العداوة فيما بينهم.

٤- اهتمام الذات Self-interest لدى الفرد غير مرتبط بعضويته للجماعة. أي أن الجماعتين كانتا تتمثلان في فئات إدراكية أو معرفية مجردة لا تقوم على أي مشاعر وجدانية بين الجماعتين.

وطلب من كل مفحوص أن يخصص مكافآت مادية لجماعة الأفراد الذين كانوا أعضاء في جماعته، وكذلك الأفراد الذين لا ينتمون إلى جماعته (من الجماعة الأخرى) على مصفوفة كالموجودة في المثال التالي:

	تخصص هذه الأرقام لـ :
عضو رقم ٧٤ من الجماعة الأولى	٢٥ ٢٣ ٢١ ١٩ ١٧ ١٥ ١٣ ١١ ٩ ٧ ٥ ٣ ١
عضو رقم ٤٤ من الجماعة الثانية	١٩ ١٨ ١٧ ١٦ ١٥ ١٤ ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧

وكان مسموحا للمفحوص بأن يختار عمودا واحدا من كل مصفوفة، وهذا يعني أنه إذا اختار العضو الذي يخصص له ٢٥ نقطة في الجماعة الأولى فإنه يختار للعضو الموجود في الجماعة الثانية ١٩ نقطة... وهكذا.

وقد أوضحت نتائج هذه الدراسة المبكرة أن التصنيف وحده كان كافيا لإحداث التحيز للجماعة الداخلية، حيث عمد المفحوصون إلى تخصيص كميات كبيرة من المكافآت المادية للأفراد الذين كانوا أعضاء في الجماعة نفسها التي هم منها.

وهناك العديد من الدراسات الأخرى التي أشارت إلى النتائج نفسها، فمثلا دراسة «بيلغ» و«تاجفيل» (Billig & Tajfel, 1973) التي تعرضت لدراسة التصنيف، وتعرضت أيضا لإدراكات المفحوصين لأوجه التشابه بين أعضاء الجماعة الداخلية وهذا التشابه يظهر بمنزلة عامل قاطع على التحيز للجماعة الداخلية. وأوضحت «بروير» وزملاؤها (Brewer, 1979; Brewer, & Silver, 1978) أن تصنيف جماعتين من الأفراد مميزتين أدى إلى إدراك أفراد الجماعة الخارجية أنهم أقل تعاونا، وأقل امانة، وأقل الأفراد ثقة بالمقارنة بأعضاء جماعتهم.

وفي دراسة أخرى مشابهة للدراسات السابقة لـ «هوارد» Howard و«روثبارت» Rothbart (١٩٨٠) قسم الباحثان المفحوصين إلى جماعات على أساس عدد من المهام، وبعد ذلك أعطيا المفحوصين قائمة من السمات السلبية والإيجابية، وطلبا منهم تعيين هذه السمات على أعضاء الجماعتين الداخلية والخارجية. وكما هو متوقع، فإن السمات

الإيجابية كانت أكثر من السلبية لأعضاء الجماعة الداخلية، ومعدلات التقييم للجماعة الداخلية كانت أكثر تفضيلا من الجماعة الخارجية (Turner, 1990).

وقد قدم «إنسكو» و«شوبلر» (Insko & Schopler, 1997) في دراسة لهما دليلا متعلقا بوجود مخطط سلبي عن الجماعة الخارجية، بإمكانه أن يؤدي إلى شعور بعدم الثقة والشك في أعضاء الجماعة الخارجية في سياق التفاوض، وبإمكانه أيضا التنبؤ بالسلوك التنافسي من جانب الجماعتين. وطبقا لـ «برويرو» وبراون» (Brewer, & Brown, 1998) فإن هذا المخطط السلبي عن الجماعة الخارجية له مكونان في غاية الأهمية: الأول هو أن هذا المخطط مبني على الشك أو عدم الثقة التي تمثل «المعتقد المتعلم» من توقع الغالبية أن العلاقات بين الجماعات تنافسية، ولذلك فإن الجماعة الخارجية بدورها لا يمكن الوثوق بها، وأن رفاهية الجماعة الداخلية يجب أن تصان وأن تحمى. والثانية أن هذا التنافس المتوقع يحرك ديناميات تحقيق الذات Self Fulfilling Dynamics.

يتضح مما سبق أن اي أساس للتصنيف بإمكانه أن يضع الأسس التي يقوم عليها تفضيل الجماعة الداخلية. فقد أوضحت دراسة لـ «بيردو» وآخرين (Perdue et al, 1990) أن مجرد استخدام ضمائر جماعية مثل «نحن ـ ملكنا» «هم ـ ملكهم» يعتبر سببا كافيا لحدوث التحيز للجماعة الداخلية. فالعلاقة بين التصنيف، والتحيز للجماعة الداخلية تتضمن دليلا هو أن المتغيرات التي تؤثر في الدلالة السيكولوجية للتصنيف أو بروز الفئة Category Salience تعتبر محددات مهمة للتحيز. على سبيل المثال؛ الصراع بين الجماعات يزيد من التحيز.

وهناك دراسات أخرى كثيرة أوضحت أن التوحد أيضا يسهم في إنقاص الثقة بين الجماعات على سبيل المثال، (Sherif, 1956; Tajfel et al, 1971; Brewer & Brown, 1998)، حيث إن عملية التوحد تشتمل على عمليات معرفية رئيسية قد تقوض نمو الثقة بين الجماعات، فقد

أوضحت معظم هذه الدراسات وجود نزعة قوية بين الأفراد لإظهار مشاعر التفضيل للأفراد من الجماعة نفسها. فإدراكهم لأنفسهم أعضاء لجماعة فضلا عن إدراكهم أنهم أفراد غير متساوين من شأنه أن ينذر بمجموعة من العوامل تدفع الأحزاب إلى الصراعات.

أما عن الإدراكات الخاطئة فلسوء الحظ هناك عدد من الديناميات السيكولوجية تسهم في تشويه الإدراك، خاصة في التفاوض بين الجماعات. والمتتبع لعمل «تاجفيل» المبكر (١٩٦٩) يجد أن هناك شكلين أو صيغتين من المعتقد أن الخطأ الذي يحدث فيهما يقرر نفسه، وهما نزعتنا لأن نرى أعضاء الجماعات:

(أ) أكثر تشابها.

(ب) أكثر تطرفا مما هم عليه بالفعل.

فطبقا لـ «بازرمان» والمتعاونين معه (Bazerman et al, 1990) تكون الأخطاء الناتجة من هاتين الصيغتين مسؤولة عن زيادة الصعوبات التي بإمكانها أن تعيق أو تغير مسار عملية التفاوض وتشمل:

(١) الإطار السلبي الذي يقود المتفاوضين إلى أن يتوقعوا الأسوأ من خصومهم.

(٢) نقطة الالتقاء غير المناسبة كالتي يخطط المتفاوضون أن يبدأوا منها إن لم تكن ملائمة فإنها قد تعيق قدرتهم على التوصل إلى حلول فعالة.

(٣) القابلية للتحيز قد تؤدي بالمتفاوضين إلى أن يركزوا على ملامح أو خصائص بارزة عن الجماعة الخارجية قد تكون غير ممثلة لهذه الجماعة أو تسيء إليها.

(٤) الثقة الزائدة قد تؤدي إلى ضلالات حول تفوق الجماعة الداخلية وإدراكها على أنها جماعة لا تغلب.

(٥) الخرافة الراسخة كالمعتقدات، فإنه وفقا لها يخطئ المتفاوضون دائما في اعتقادهم أنه لا توجد إمكانات فعالة، وأن الجماعة الخارجية تكسب دائما والجماعة الداخلية تخسر.

(٦) وجهة النظر النمطية عن دوافع الآخرين آفاقهم المعرفية.
(٧) عملية التقليل من القدر التي قد تؤدي بالمتفاوضين إلى أن يقللوا من قدر أي تنازلات يقدمها خصومهم.

وهناك هيكل نظري وبحثي في التاريخ يقوم على صور الثقة نضعه في الاعتبار. هذا الهيكل يفترض أننا عندما نتعامل مع الآخرين ونصدر أحكاما بشأن الثقة فيهم، فإننا نتصرف بحدسية زائدة عند إصدار حكم، لأننا نصدر أحكامنا على أساس خبرتنا الشخصية، علاوة على وجود بعض الخصائص النفسية التي تنشأ بسبب عدم الثقة والشك في الحزب الآخر مثل خاصية «صون أو تأييد الذات».

وتنشأ مشكلة الارتياب وعدم الثقة في الحزب الآخر من خلال حدث أو افتراض مفاده أن الحزب الآخر غير جدير بالثقة، وهذا الحدث يجعل الأشياء تظهر على غير ما تبدو، فالقيمة التشخيصية المدركة تكون مرتبطة بالآخرين، وهي في البداية موصومة. ويذكر «ويك» Weick (١٩٧٩) مثالا تاريخيا يوضح به هذه المشكلة: في اليوم السابق لهجوم اليابانيين على «بيرل هاربور» Pearl Harbor، أخبر ملحق في السفارة الأمريكية السلطات في «واشنطن» Washington انه لا يعتقد أن اليابانيين سيشنون هجوما مفاجئا، لأن الأسطول الياباني كان لا يزال موجودا في قاعدته. وكدليل على صدق هذا البلاغ لاحظ أن هناك حشودا ضخمة من البحارة يسيرون بشكل عفوي في شارع بمدينة «طوكيو». ما رآه الملحق الأمريكي (الدليل) جعله لا يعرف أن هؤلاء البحارة كانوا في واقع الأمر جنودا يابانيين متنكرين في زي بحارة، ليخفوا حقيقة هي أن الأسطول الياباني قد أبحر بالفعل (Kramer & Carnevale, 2003). هذه الخدعة التي ذكرها «ويك» تعتبر مثالا ساطعا لما يسميه الخبراء العسكريون اليوم في مجال الذكاء بـ «استراتيجية المعلومات المضللة»، وهي موجودة اليوم بكثرة وتلجأ إليها كثير من الدول، خاصة في أوقات الحروب، وقد استخدمها الجيش المصري قبل العبور في حرب ١٩٧٣. وهذه الخدع وغيرها من الممكن أن

تستخدم في مجال التفاوض أيضا ومواقف الصراع الأخرى لتضليل الخصم عن نوايا ومقاصد الطرف الآخر، لذا فإنها تكون مصدرا للإدراكات الخاطئة.

وإلى جانب ما سبق من عوائق سيكولوجية لها مدلول معرفي، هناك عوائق معرفية خالصة تلعب دورا أيضا في إيجاد مواطن عدم الثقة بين الأحزاب المتفاوضة. لذا نجد أن «سلوفك» Slovic (١٩٩٣) يوصي بأنه من الأيسر لنا أن نحطم أوجه الثقة بدلا من العمل على بنائها، ويفسر لنا ذلك فيقول إن هناك عديدا من العوامل المعرفية تسهم في إيجاد التناغم أو «السيمترية» بين عملية بناء الثقة مقابل تحطيم الثقة.

أولا: افترض أن الأحداث السلبية (تحطيم الثقة) تكون أكثر رؤية وإحساسا من الأحداث الإيجابية (بناء الثقة) إذا ما قارنا البعدين من حيث القدر أو الحجم. وقام «سلوفيك» بتقييم التأثير الذي تحدثه أخبار عن أحداث ما متعلقة بأحكام الثقة لدى الأفراد، لكي يقدم دليلا على هذا المبدأ العام من «السيمترية». وقد وجد «سلوفيك» أن الأحداث السلبية لها تأثير أكبر على أحكام الثقة من الأحداث الإيجابية (Kramer & Carnevale, 2003)، علاوة على ذلك لاحظ أن مبدأ السيمترية هذا بين الثقة وعدم الثقة (الشك) قد يعزز من جانب الحقيقة التي تقول إن مصادر الأخبار الرديئة (تحطيم الثقة) من خصائصها أنها تدرك بثقة أكثر من مصادر الأخبار الجيدة. فالأخبار الجيدة (وجود الدليل على توافر الثقة في الجانب الآخر) من المحتمل أن تكون مصدرا للشك. وهذه الحقيقة موجودة بالفعل في سياق التفاوض بين الجماعات.

وهناك بالإضافة إلى العوامل السيكولوجية والمعرفية عدد من الديناميات الاجتماعية التي بإمكانها أن تسهم في «السيمترية» في الأحكام المتعلقة بالثقة وعدم الثقة في التفاوض بين الجماعات. فعلى سبيل المثال: هناك عديد من الديناميات داخل الجماعة قد تعوق نمو الثقة، وهناك تداخلات الحزب الثالث المتشابك في التفاوض بين الجماعات الذي قد يعزز مثل هذه النزعات، وهناك عائق اجتماعي آخر

من المحتمل أن يحرك من خبرات بناء الثقة يشتق من مختلف التوريطات أو المآزق التي تأتي من تمثيل الذات Self Presentational Predicaments (وهي أن المتفاوضين يمثلون جماعاتهم). فالمتفاوضون قد يتعرضون للضغط بعنف من قبل ناخبيهم خلال تمثيل متطلبات الناخبين، وهذا يعني أنه عندما يشعر الأفراد بأنهم مسؤولون عن آخرين، يكون احتمال قلقهم أكبر ليس فقط على النتائج الموضوعية، لكن أيضا على تلك النتائج التي تدرَك وتقيم من خلال هؤلاء الذين يشعرون بأنهم مسؤولون عنهم (Kressel, 1981; Carnevale, 1985; Kramer & Carnevale, 2003).

ثانيا: التوجهات السيكولوجية التي تفسر التفاوض

لا شك في أن الشروط التي تغلب في وقت التفاوض لها تأثير قوي في الحالة النفسية، وأن هذه الحالة النفسية يكون لها تأثير مباشر على نتائج التفاوض أو تأثير غير مباشر يحتل مكان الوسيط ويأتي عن طريق الاستراتيجيات والتكتيكات المختارة من قبل الأحزاب. والشروط التي تغلب في وقت التفاوض تشمل عوامل مثل الضغط الذي يأتي من عامل الوقت أو الزمن، والمتغيرات ذات السياق الاجتماعي مثل حضور أو غياب الناخبين. أما الحالة النفسية فهي تشمل الدوافع كالرغبة في هزيمة الآخر، أو الرغبة في تحقيق مبدأ عادل مثل نتائج المفاوضات التي تقوم على المساواة، أو إقامة أو تحسين علاقة اجتماعية إيجابية مع الطرف الآخر (Carnevale & Pruitt 1992; Carnevale & Leung, 2003)، وتشمل أيضا معتقدات المتفاوض ومعرفته بالقضية موضوع التفاوض وطريقة معالجته للمعلومات. وسوف تناقش هذه الأشياء بالتفصيل من خلال سردنا لثلاثة توجهات سيكولوجية عريضة هي:

توجه الاختلافات الفردية، وتوجه الدافعية، وتوجه الملاقات بين الجماعات.

أولا: توجه الاختلافات الفردية

يفترض هذا التوجه أن التوصل إلى الحلول الفعالة في سياق التفاوض يكون نتاجا للشخصيات أو الأفراد المشاركين في التفاوض. وقد استخدم توجه الاختلافات الفردية على أساس تنبؤ العمليات التي قد تحدث وفقا للشكل التالي:

متوحد   ضعيف ومتواطئ
د   ب
جـ   أ
عدواني متصارع   غير مبال

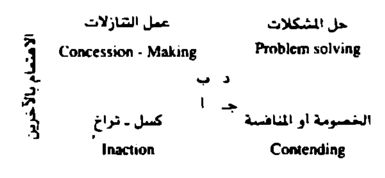
الشكل (١٣)
تمثيل التفاوض من خلال توجه الاختلافات الفردية

يقع سلوك المتفاوضين بين أربعة أنماط من التوجه الدافعي، فالأفراد حيال الصراع يمتلكون أربعة أنماط من التوجهات الدافعية هي: إما أن ينزعوا إلى الفردية فيوصفوا حينئذ بأنهم فرديون، وإما أن تكون لديهم نزعة للإيثار، وحب الغير، وإما أنهم متنافسون، أو أنهم متعاونون. وتختلف هذه التوجهات في الدرجة التي من المفترض أن يظهرها الأفراد تجاه أنفسهم وتجاه الآخرين. فإذا غلبت عليهم النزعة الفردية فهذا يعني أنهم سوف يهتمون أولا برفع مكسبهم إلى الحد الأعلى دون الاهتمام بالآخرين، وإذا غلبت عليهم نزعة الإيثار وحب الغير فإنهم في هذه الحالة سوف يعلون من مكسب الغير أو الآخرين على حساب أنفسهم.

أما إذا غلبت النزعة التنافسية فهذا معناه أنهم سوف يعملون على إعلاء مكسبهم الشخصي على حساب الآخرين، وإذا غلبت النزعة التعاونية فسوف يعملون في مثل هذه الحالة على إعلاء مكسبهم الشخصي بالإضافة إلى إعلاء مكسب الآخرين أيضا.

وطبقا لما تقدم، نستطيع أن نقول: تأتي الحلول الفعالة المتعاونة إذا غلبت النزعة التعاونية على الأفراد القائمين بعملية التفاوض.

وقد قامت دراسات كثيرة حول نمط الأفراد المتعاونين. فعلى سبيل المثال طور «بليك» Blake و«موتون» Mouton نموذجا أسمياه «نموذج الاهتمام الثنائي» The Dual Concern Model يفرق بين الأفراد على اساس نمط الصراع لديهم. هذا النمط الذي يُنظر إليه بوصفه نتاجا لمتغيرين من متغيرات الشخصية: الاهتمام بالذات والاهتمام بالآخرين، كما يوضح الشكل التالي:



الشكل (١٤)
نموذج الاهتمام الثنائي للتفاوض

فالفرد الذي لا يهتم بالذات والآخرين ينظر إليه على أنه مرتبط بالكسل والتراخي (المربع أ)، والمهتم بالآخرين وليس الذات يكون مرتبطا بعمل التنازلات (المربع ب)، والذي يهتم بالذات ولا يهتم بالآخرين يرتبط بالمنافسة (المربع جـ)، أما الذي يهتم بكل من الذات والآخرين (لديه اهتمام ثنائي) فيرتبط بحل المشكلات (المربع د) (Haslam, 2001).

وتتمثل أهمية هذا النموذج في أنه يزودنا بمعرفة شيئين في غاية الأهمية: الأول هو معرفة أي من هذه الأنماط أصلح في التعامل مع المتفاوضين الآخرين الذين يظهرون أو يمتلكون نمطا معينا، والثاني هو توقع نتائج أي مفاوضات قد تتم.

على سبيل المثال: النموذج الذي لديه قدر من التنازلات سوف يحقق نتائج طيبة في عملية التفاوض بعكس النموذج الذي لديه نزعة للخصومة أو المنافسة.

وتتطابق هذه الأنماط مع مختلف المواقف التي يتم فيها التفاوض، وتبدو حقا متآلفة ومتسقة مع الصياغة التي تتبأ بها «دويتش» (Deutsch, 1973)، و«بليك» و«موتون» (١٩٦٤). ومع ذلك فإن المشكلة الرئيسية في توجه الاختلافات الفردية أن أنماط التفاوض تظهر دائما كنتاج لسياق اجتماعي معين، أي أنها تختلف وفقا للموقف الاجتماعي، فهي ليست أنماطا ثابتة. ويتضح ذلك جليا في تجربة شريف (Sherif, 1956) الشهيرة «معسكر الأولاد»، حيث أظهر الأولاد تنافسا غاضبا حول المصادر النادرة، ثم أظهروا بعد ذلك تعاونا ملحوظا عندما تغيرت بعض الشروط. وظهرت النتائج نفسها تقريبا في دراسة أنجزها «تاجفيل» وزملاؤه (Tajfel et al. 1971) الذين افترضوا أن بإمكان أي شخص أن يكون عرضة للاشتراك في سلوك مثير للنزاع لو أن الظروف المحيطة اقتضت ذلك.

على كل حال نستطيع أن نرى بوضوح أن فكرة أنماط التفاوض تواجهها مشكلة عدم الثبات، ذلك لأنها تتغير وفقا للظروف المحيطة.

(٢) توجه الدافعية

رأينا في توجه الاختلافات الفردية أن أنماط عملية التفاوض تتغير بتغير سياق عملية التفاوض نفسها. وهذا التغير أو عدم الثبات يقودنا إلى التركيز على العوامل الدافعية المسؤولة أصلا عن هذا التغير.

ووفقا لذلك يمكننا فهم التوجه الدافعي إذا ما حاولنا الاهتمام بالطريقة التي تتشكل فيها العوامل المتغيرة، ونتائج التفاوض بدوافع المشاركين فهناك بحث لـ «كارنيفال» و«بروت» (Carnevale & pruitt, 1992) أوضح أن نتائج التفاوض تعتمد من بين أشياء أخرى على:

(أ) المدى الذي يقيّم به المشاركون حدود النتائج عالية أم منخفضة.

(ب) مدى أخذ المشاركين في عملية التفاوض لوجهة نظر خصومهم وجعلها في الحسبان.

(جـ) وضعهم لعملية التفاوض في إطار المكسب أو الخسارة.

وتفترض النتائج التي حققتها دراسة القيود (الفكرة الرئيسية في هذه الدراسات أنها تضع قيدا على الوقت أو الاتصال) أن النتائج الفعالة قد يُتَوصل إليها إذا وضع المتفاوضون قيودا منطقية وواقعية والبحث في النقطة الثانية، «أخذ وجهة نظر الخصوم في الاعتبار» يقوم على التمييز بين التوجهات المختلفة التي أجملها «دويتش» (Deutsch, 1973). فالمتفاوضون الذين يهتمون بنتائجهم ونتائج الآخرين ينظر إليهم على أنهم يعتمدون على السياق الاجتماعي، وأنهم متغيرون، أكثر من كونهم يمتلكون أنماطا شخصية ثابتة. وأوضحت الدراسات اتساقا مع هذا الادعاء، ذلك أن اهتمام الأشخاص بنتائجهم من الممكن أن يزيد عن طريق إعطائهم هدفا صعبا، أو عن طريق جعلهم مسؤولين عن فعالية الناخبين، ومن ناحية أخرى يزيد الاهتمام بنتائج الآخرين عندما يوجه المشاركون إلى الاهتمام بهذا الشخص، أو أن يخبروا بأنه سوف يتم التعاون معهم في مهمة مستقبلية (Ben-Yoav & pruitt, 1984).

وقد دعمت نتائج هذه الدراسات «نموذج الاهتمام الثنائي» في افتراض أن الاهتمام الكبير بنتائج الفرد الشخصية يكون مقترنا بانخفاض الاهتمام بشؤون الآخرين، ويقود بشكل عام إلى مفاوضات مثيرة للنزاع، بينما الاهتمام بشؤون الذات والآخرين يكون أكثر تشجيعا لحل المشكلات.

أما عامل «وضع إطار للتفاوض» فيقوم على المكسب والخسارة. فهذا العامل له وقع تأثير في نتائج التفاوض من حيث إنه يعمل على إرساء الثقة؛ ذلك لأن عملية وضع إطار للتفاوض يعتقد أن لها تأثيرا في العملية السابقة «أخذ وجهة نظر الخصوم في الاعتبار»، لذلك فإن المتفاوضين الذين يتبنون إطار الخسارة يتمركزون على نتائجهم الشخصية (أي المربع أ، جـ) أكثر من

هؤلاء الذين يتبنون إطار المكسب. ويتسق مع هذه الفكرة بحث «كانيمان» Kahneman (١٩٩٢). الذي يفترض أن المتفاوضين الذين يتبنون إطار الخسارة:

(١) يطلبون الأكثر.

(٢) التنازل من جانبهم يكون أقل.

(٣) استقرارهم ايضا اقل من أصحاب إطار المكسب.

وهناك بحث آخر لـ «درو» وتلاميذه Dreu et al (١٩٩٥) يفترض أيضا أنه عندما يتضامن إطار الخسارة مع الاهتمام الكبير بالنتائج الفردية فهذا من شأنه أن يؤدي إلى تعزيز السلوك المثير للنزاع، وينذر بتزايد الصراع.

وعلى النقيض من وجهة النظر السابقة فإن إطار المكسب مفضل على إطار الخسارة فقد وجد «درو» وتلاميذه أن الحلول الفعالة يمكن التوصل إليها بشكل كبير عندما يتضامن إطار الخسارة بشكل أكبر من الاهتمام بالآخرين. ذلك لأن الاهتمام بالآخرين يُبعد المشاركين عن اخطار عدم الاكتراث. والسلوك المثير للنزاع (المربع أ، جـ) بينما يعمل إطار الخسارة على إبعاد المشاركين عن عمل التنازلات (المربع ب).

إن الإنجاز الرئيسي للتوجهات الدافعية هو أن هذه التوجهات أثبتت توجهات المتفاوضين تجاه عملية التفاوض، وأن نتائج هذه العملية تُبنى عن طريق السياق الاجتماعي الذي تواجهه الأحزاب (Larrik & Blount, 1995) يقدم أيضا «نموذج الاهتمام الثنائي» تصورا مفيدا وإطارا منظما للتفكير في عملية التفاوض.

لكن لسوء الحظ فإن ميكانيكية هذه العملية ما زالت تحت التعيين، وتحت الدراسة النظرية، وغير واضح تماما لماذا يجب على المتغيرات في السياق الاجتماعي أن تُحرك الفرد إلى أن يأخذ وجهة نظر آخرين، أو أن يتبنى إطار المكسب، ولماذا هذه المتغيرات بعينها هي التي لها وقع تأثير على ما يفعلونه هم؟ ومن غير الواضح أيضا، لماذا تتغير التوجهات، والدوافع غالبا على طول فترة التفاوض؟ ولماذا يلعب هذا التغيير دورا مهما في النتائج؟

هناك طريقة واحدة للإجابة عن هذه الأسئلة، هي أن ننظر إلى توجهات المتفاوضين بوصفها انعكاسا لصراع أولي بين هويات اجتماعية متصارعة،لكن عملية التفاوض نفسها كعملية من الممكن أن تقدم حلقة من النقاش حول دوافع هذه الهويات لكي يعاد بناؤها، وتصبح منسجمة. ونناقش هذه الإمكانات وتشعباتها في الجزء التالي (Haslam, 2001).

(٢) توجه العلاقات بين الجماعات

من الواضح أن العديد من المفاهيم الرئيسية لعملية التفاوض تبدو مرتبطة مع قضايا الهوية الاجتماعية، على وجه الخصوص، مع الحقيقة التي تقول إن عملية التفاوض يمكن تصورها بشكل عام بوصفها عملية تتمركز على «نموذج الاهتمام الثنائي» ووجهات النظر للذات والآخر، وهذا يتسق مع ما تدعو إليه نظرية الهوية الاجتماعية، ونظرية تصنيف الذات، من أن الذات هي المرجع الأساسي للتفاعل الاجتماعي، وأن طبيعة هذا التصرف تتحد بشكل نمطي من خلال طبيعة العلاقة بين الذات والآخرين (على سبيل المثال Tajfel & Turner, 1979).

والأكثر من ذلك أن العديد من الاستراتيجيات التي تعالج عمليتي التفاوض، وإدارة الصراع تندمج مع رؤى نظرية الهوية الاجتماعية التي ترى أن المشكلة الرئيسية في عملية التفاوض هي وجود جماعات اجتماعية مميزة يكون أعضاؤها عرضة للتحيز لجماعتهم، وازدراء الجماعات الأخرى. وهناك بعض المبادئ القابلة للتطبيق في نظرية الهوية الاجتماعية مثل «نموذج الاتصال غير المصنف» Decategorized Contact Model الذي افترضه «برويز» و«ميلر» (Brewer & Miller, 1984).

استخدمت هذه المبادئ في خفض العداوة بين الجماعات عن طريق العمل على خفض بروز الفئات الاجتماعية المتورطة في الصراع، وذلك عن طريق تشجيع التمثيلات التي تحث على الاختلافات الشخصية لأعضاء الجماعة، وقد أكد الباحثون على أن الصراع يدوم بسبب اتساق

وجهات النظر الفردية مع المعتقدات النمطية، وأن أفضل استراتيجية هي استراتيجية «إعادة التصنيف» Recategorization (Gartner et al, 1996). وهذه الفكرة كانت مركز اهتمام أبحاث كثيرة اهتمت بـ «نموذج هوية الجماعة الداخلية الشمولية Common Ingroup Identity، وقامت هذه الأبحاث على دلائل تجريبية وأشياء أخرى. فاستراتيجية «إعادة التصنيف» تحقق نتائج وتأثيرات إيجابية عن طريق العمل على زيادة التجاذب لأعضاء الجماعة الخارجية، بينما تعمل استراتيجية «إلغاء التصنيف» Decategorization على التقليل من التجاذب لأعضاء الجماعة الداخلية. وقد دُعمت كلتا الاستراتيجيتين إمبيريقيا باتساق مع مبادئ تصنيف الذات.

الخلاصة: ترى نظرية الهوية الاجتماعية أن الصراع الذي يحدث بين الجماعات يكمن في زيادة بروز هوية اجتماعية معينة على حساب هوية اجتماعية أخرى. وأن مفتاح حل الصراع الذي يحقق الرضا هو العمل على خفض البروز عن طريق استراتيجية «إعادة التصنيف» التي تقود إلى تبني هوية جديدة أكثر شمولا من جانب أعضاء كلتا الجماعتين، أو عن طريق استراتيجية «إلغاء التصنيف»، وبالطبع تعتبر استراتيجية «إعادة التصنيف» أكثر ملاءمة من استراتيجية «إلغاء التصنيف»، فالأولى تعمل على توحيد الجماعات المتصارعة تحت مظلة جديدة (هوية شاملة).

حل العقدة: العمل على إيجاد الثقة في سياق التفاوض بين الجماعات (*)

هناك عوائق سيكولوجية واجتماعية عديدة ترتبط بضرورة توافر الثقة بين الأطراف المتفاوضة، خاصة عندما ينظر إلى هذه العوائق بوصفها تحدث في محفل. ولكي نكون مقتنعين فإن مشكلة بناء وتعزيز الثقة، خاصة في الفترات التي تشتمل على تاريخ من العداوات المتبادلة أو الحذر المتبادل بين أطراف عملية التفاوض (الأطراف المتصارعة) قد ثبطت الهمم من أجل إثباتها أو برهنتها على كلا المجالين التطبيقي

(*) هذه السطور هي جزء من فصل لـ «كرامر» و«كارنيفال» في إصدار (Kramer & Carnevale, 2003) المترجم.

والنظري. فالصعوبة، كما يصفها المتفاوضون أنفسهم من خلال تجاربهم، قد أثرت في بلاغ شخصي أرسل من قبل رئيس الوزراء السوفييتي الأسبق «نيكيتا خروشوف» Nikita Khruschev إلى الرئيس الأمريكي الأسبق «جون كنيدي» John f. Kennedy في وقت اشتداد التوتر إبان أزمة صواريخ كوبا Cuban Missile Crisis. لقد حذر «خروشوف» الرئيس «كنيدي» من أن عملية تصعيد الصراع بين بلديهما يمكن تشبيهها «بحبل تم ربطه في الوسط» كلما سحبه طرف، والطرف الآخر يقاوم، كانت الرابطة أو العقدة أشد إحكاما فيصعب حلها حتى من قبل الشخص الذي عمل على «ربطها» (مقتبس من Kennedy, 1959).

وعلى الرغم من صعوبة تصور أن هناك دليلا على صعوبة قهر عوائق الثقة بين الأطراف المتصارعة؛ فبناء عليه سوف نتحول الآن إلى مناقشة المحاضرة التي تحاول الإجابة عن التساؤلين التاليين: كيف يمكن بناء الثقة؟ وكيف يمكن حل عقدة عدم الثقة؟ وسوف تنتظم مناقشتنا في التوجهات التالية حول:

١ـ المبادرات أحادية الجانب Unilateral initiatives (التي من الممكن أن تلتزم بها الأحزاب المتفاوضة أنفسها).

٢ـ تداخلات الحزب الثالث.

٣ـ التوجهات البنائية لبناء الثقة.

المبادرات أحادية الجانب لعملية التفاوض

يحاول المتفاوضون التأثير في مدركات وسلوكيات بعضهم البعض. وقد يشمل هذا جهودا لإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة عن طريق محاولة استخراج السلوك التعاوني من الحزب الآخر، وعن طريق محاولة نقل ثقتهم وترحيبهم بالتعاون.

وكثير من المناقشات حول عملية بناء الثقة قد دُفعت (حُركت) من قبل إدراك العلاقة الدائرية بين الثقة والتعاون؛ فالثقة تولد التعاون والتعاون يعمل على توليد مزيد من الثقة.

لذلك، إذا ما أمكن لدائرة التعاون المتبادل أن يجري تعزيزها والمبادرة بها، فسوف تنمو الثقة (Lindskold, 1978)، وهذه الثقة بدورها سوف تحث على مزيد من الأفعال التعاونية.

وربما تكون أبسط الطرق وأكثرها مباشرة للمبادرة بهذا التغيير البنائي في العلاقات بين جماعتين يسود بينهما الحذر في التفاوض هي أن تقوم إحدى هاتين الجماعتين بعمل معروف Gesture فمثل هذه الجهود تغير بشكل مباشر من عنصر التفاعل وتبسطه، الأمر الذي يجعل من تدخل الحزب الثالث أمرا غير مُتطلَّب.

وقد تعقبت الدراسات المبكرة هذه الفكرة بالفحص والتجريب، مثل اختبار استخدام «السِلمْ» من غير شرط من أجل استخراج استجابات تعاونية. والدليل التجريبي المتعلق بفاعلية هذه الاستراتيجية قد تعرض للإعاقة. على الأقل في السياق المعملي كان التعاون غير المشروط يربك أو يحير المستقبلين لهذا التعاون وكان يربك نزعتهم لاستغلال هذا التعاون (Deutsch, 1986).

وعلى الرغم من أن استراتيجيات التعاون غير المشروط أثمرت نتائج مخيبة للآمال. فإن المبادرات التي تضمنت حدوث تعاون بشكل يتوافر فيه جانب المصادفة قد ثبت أنها أكثر فاعلية في استنباط وتعزيز السلوك التعاوني.

وقد استلزمت الدراسات المبكرة في هذه القضية مباريات ذات دوافع متنوعة بسيطة كان يعمل الشريك أو الحليف فيها خطوة مبدئية للتعاون، داعيا إلى تفاعل يتوافر فيه التعاون المتبادل (Deutsch, 1973)، وقد عينت الدراسات اللاحقة نماذج من التبادلية كانت فعالة في مثل هذه المواقف وكانت استراتيجية «أسغود» Osgood GRIT (*) (١٩٦٢) واحدة من الاستراتيجيات المبكرة لهذه النماذج وكانت تدور حول إنقاص التوتر تدريجيا، والنقطة التي كان يركز عليها «أسغود» هي أن تسلسل التدرج بحذر والإيماءات الواضحة قد تبادر بعملية تعزيز الثقة والتعاون بشكل متبادل. وهناك طلب واحد لهذه الاستراتيجية، وربما سبب واحد

(*) Strategy of Graduated Reciprocation in Tension reduction.

يجعلها أكثر جاذبية واستحواذا للانتباه هو: أنها على ما يبدو تعرض ميكانيزم او حيلة لتقليل عدم الثقة والارتياب بين القوى المتصارعة. وهذا يعني أن «اتريوني» Etzioni (١٩٦٧) قد استخدم استراتيجية إنقاص التوتر المتبادل بشكل تدريجي لكي يفسر بها سلسلة من التغيرات الاسترضائية المتقدمة بين الرئيس «كنيدي» ورئيس الوزراء «خروشوف» في بداية الستينيات.

أخذ «ليندزكولد» Lindskold وآخرون على عاتقهم برنامجا من البحوث المعملية قامت على البحث في ديناميات بناء الثقة. وقد ظهرت توصيات عملية عديدة من هذا العمل مثلا، إنه من المفيد للمتفاوضين أن يعلنوا ما الذي سيفعلونه في الأيام التالية، وأن ينفذوا المبادرات بوصفها معلنة، علاوة على أن هناك توصية افترضت أن المبادرات الاسترضائية Conciliatory Initiatives قد يكون من المتعذر إصلاحها أو تغييرها وأنها لا تأتي بالمصادفة، لذلك فإنهم سوف يفهمونها بوصفها جهودا لحل الصراع أكثر من كونها وسيلة لكسب مقابل تعويضي. أيضا قد يغالون أو يجلبون الخطر لأنفسهم، بأن يفسروها على أنها شرك أو خدعة رخيصة. فقد يستمرون لفترة من الوقت يضغطون على الحزب الآخر لكي يرد الجميل ويعطي الحزب الآخر الوقت الكافي ليعيد سياساته.

وهناك نصيحتان قدمهما «كرامر» Kramer و«كارنيفالي» Carnevale وهما: يجب أن تكون المبادرات أحادية الجانب محسوسة أو بارزة للعيان وغير متوقعة لكي تثير التأمل من جانب الخصوم. وأن على الذي يستخدمها أن يحاول توضيح السبب الوجيه الجيد والأخير للرغبة في تغيير العلاقات، من ناحية أخرى يجب أن ينظر إلى هذه المبادرات بوصفها خطوة جيدة أو وميضا في كفة الميزان.

وهناك استراتيجية بديلة لاستراتيجية «أسغود» تتضمن محاولة تتم من قبل حزب واحد «لتحطيم إطار» عدم الثقة والارتياب عن طريق صنع معروف استرضائي كبير بشكل مسرحي مثير. ولأن هذه الاستراتيجية تستلزم تكلفة سياسية خطيرة وواضحة من قبل

المتفاوض الذي يقدم المبادرة، فدلالتها تكون من الصعوبة بمكان تجاهلها أو استقطاعها. مثال على ذلك رحلة الرئيس المصري السابق «أنور السادات» إلى القدس سنة ١٩٧٨، والتي مهد خلالها الطريق للسلام بين مصر وإسرائيل. فقد أعلن «السادات» الغرض من رحلته هذه وهو تحسين ثقة إسرائيل بمصر. ويجدر أن نذكر هنا ملاحظة «كيلمان» Kelman (١٩٨٥) وهي أن معظم الإسرائيليين نظروا إلى هذا الحدث على أنه جهد أصيل وحقيقي لتحسين العلاقات. على كل حال، هذه الاستراتيجية ليست فعالة من غير قيد أو شرط، وقد تنتج تاثيرات أخرى أكثر من التأثيرات المقصودة. فخطر هذه المبادرات قد يبعد الناخبين، وقد يقوض من مصداقية المتفاوضين وعملية التفاعل مع ناخبيهم.

وهناك دراسات أخرى أشارت إلى أن التعاون يقود إلى تحسين العلاقات بين الأشخاص وبين الجماعات. ومن الدراسات الأولى في هذا الموضوع دراسة «شريف» وشركائه (Sherif et al, 1961). ففي بداية هذه التجربة أحدثوا عداء بين جماعتين من الأولاد في معسكر صيفي بأن جعلوا كل جماعة تنافس الأخرى. وبعد ذلك كان في مقدرة «شريف» وشركائه أن يبددوا هذا العداء في المرحلة الثانية من الدراسة بأن جعلوهم يتعاونون في «أهداف عليا».

وهناك دراسة إضافية تفترض أنه حتى توقع التعاون من الممكن أن يؤدي إلى تحسن في العلاقات بين الأشخاص وبين الجماعات (Ben-yoav & Pruitt, 1984) وهناك العديد من التفسيرات الممكنة عن تأثيرات بناء الثقة الإيجابية للتعاون على العلاقات الاجتماعية، فالتعاون قد يؤدي إلى مكافأة الحزب الآخر؛ كأن يزودنا بمعلومات مفضلة عن هذا الحزب، ربما كانت غير مفضلة من قبل، وقد يعزز من أوجه الشبه المدركة ويحطم الحدود المتصورة بين الجماعات (Gaertner, Mann, Murrel & Dovidio 1989) وربما يساعد الحزب الآخر في إحداث اتجاهات إيجابية، تساعد في حل تأثير التنافر الحادث.

وتفترض هذه النتائج أن الطريق الآخر للمتفاوضين هو إمكان استخدام بناء الثقة من خلال تصرفاتهم الشخصية بجانب مهارات بناء أو تكوين العلاقات: فالغالبية من المتفاوضين الذين تتوافر لديهم الخبرات (المحترفين) يدركون أنه من المفيد دائما محاولة بناء روابط شخصية إيجابية مع حزب آخر، حتى لو كان هناك بعض التحفظات من قبل الناخبين (Friedman, 1994). هذا التوجه يتم بناؤه أو يعتمد على فهم الحقيقة التي ترى أن الثقة خاصية أساسية (محورية) للعلاقات الناضجة والآمنة عن طريقها يمكن للناس أن يظهروا مركبا من حل المشكلات وعمل التنازلات التي تؤدي إلى المكاسب المثمرة المتبادلة، وكذلك تؤدي إلى التأييد أو الاتفاق بين الأحزاب المتعارضة. وقد حدد «كارنيفالي» و«بروت» (Carnevale & Pruitt, in Press) هذه الأنواع من العلاقات في مصطلح «العلاقات العاملة» Working relationships والعلاقات العاملة هذه توجد في الغالب بين الأفراد الذين تسود بينهم روابط وجدانية، مثل الأصدقاء، والأقرباء، أو حتى الزوجين. وايضا توجد العلاقات العاملة بشكل عام بين الأفراد الذين يسود بينهم روابط مساعدة أو ما نسميها «بالروابط الذرائعية» مثل زملاء العمل الذين تتطلب وظائفهم التعاون، وكذلك المتفاوضون الذين ينخرطون في علاقات متناظرة. ومثال لهذا النموذج علاقة البائع بالعميل (الزبون).

وتتضمن العلاقات العاملة هذه ثلاثة معايير للتعامل مع المواضع ذات الدافع المركب Mixed - motive هي:

(أ) معيار حل المشكلات Problem Solving والذي يعين الحالة الآتية: أنه إذا شعر كلا الحزبين شعورا قويا بقضية معينة، ينبغي عليهما حينئذ محاولة إيجاد طريقة تمكنهما من نجاح كلا الحزبين.

(ب) معيار الاستجابة المتبادلة Mutual Responsiveness والتي تعين حالة ما إذا كان هناك حزب واحد فقط يشعر شعورا قويا بقضية أو إذا ما فشل في حل المشكلة، فإنه ينبغي على الحزب الذي لديه شعور أقل بأن يعترف أو يتنازل لرغبات الحزب الآخر.

(جـ) معيار الثقة الناتجة من الإيماءة أو الإشارة Truth in Signaling، وتميز او تعين الحالة الآتية: ينبغي على الأحزاب أن تكون أمينة بشأن قوة مشاعرها. فالثقة التي تأتي من الإيماءة أو الإشارة إضافة ضرورية لمعيار الاستجابة المتبادلة فهي تمنع الناس من المبالغة في قوة احتياجاتهم. وفي غياب هذا المعيار لن يتوافر لحزب أن يثق في تعبيرات الحزب الآخر حول قضية الأهمية. وقد يؤدي ذلك إلى انهيار معيار الاستجابة المتبادلة. وقد وجد كل من «وينجارت» Weingart و«بنيت» Bennett و«بريت» Brett (١٩٩٣) دليلا على المعيارين الأخيرين في دراسة لهم.

تداخلات الحزب الثالث والثقة في التفاوض بين الجماعات

على مر العصور نال دور الحزب الثالث تقديرا كبيرا، فإنه يستطيع أن يلعب دورا له دلالة في عملية إصلاح الثقة في التفاوض بين الجماعات (kressel & Pruitt. 1989; Carnevale & Arad. 1996). ويحث الحزب الثالث على معايير التعاون والإجراءات المتطلبة للتفاوض الفعال. فتأثير مثل هذه التداخلات ممكن أن يكون مباشرا، ويقود إلى افضل تبادل للمعلومات بين الأحزاب المتصارعة ويؤدي إلى مراعاة مشاعر الآخرين كما يؤدي إلى التفكير في عروض أكثر فاعلية. كما يعرض أيضا مهارات تمكن المتفاوضين من استخدام أنفسهم فيحاول التأثير على عملية التفاوض بين الجماعات عن طريق ما سبق. وفي دراسة لجهد أو عمل المتوسطين وجد «كارنيفالي» Carnevale و«بيغنيتر» Pegnetter (١٩٨٥) أن الثقة في الوسيط كانت افضل منبئ لتحقيق الاتفاق أو عدم الاتفاق.

وفي دراسة فُحصت فيها كفاءة تداخلات الحزب الثالث افترض «كيشلي» Keashly، و«فيشر» Fisher، و«غرانت» Grant (١٩٩٣) أن مثل هذه التداخلات من الممكن أن تميز من خلال افتراضاتهم الأساسية المتعلقة بمصادر وديناميات الصراع بين الجماعات. خاصة أنهم ناقشوا

تداخلات الحزب الثالث المنطوية على محاولة تقديم نوع من الوسطية Mediation لحل الصراع، وذلك عن طريق التركيز على عنونة القضايا الحقيقية للصراع بطريقة منتجة وتركز المشاورة مع الحزب الثالث من الجهة الأخرى على تغيير العلاقة بين الأحزاب مشتملة في ذلك على اتجاهاتهم وإدراكاتهم (الإدراكات الخاطئة). لقد أوضحوا أن كلا من الوسطية والتشاور يحدثان نجاحا مقارنا بخصوص حل النزاع الزائف Simulated Dispute ومع ذلك يحدث التشاور اتجاهات في تغيير الجماعات أكثر إيجابية تجاه كل منهم للأخرى وتدرك العلاقة بين الجماعات نفسها على أنها أكثر تعاونا.

وفيما يتعلق بعملية بناء الثقة، فإنه من الممكن أن تكون الحالة التي يمكن التشاور فيها أن تعزز الإدراكات تجاه الجماعة الخارجية التي تسهم في زيادة إدراكات الثقة مشتملة بذلك على المصداقية، والثبات والدوافع الخيرية... الخ.

التوجهات البنائية لإيجاد وتعزيز الثقة بين الجماعات

هناك إطار نظري هائل عن التوجهات البنائية التي تعمل على إيجاد وتعزيز الثقة سواء على مستوى النظرية أو البحث، ومعظم هذا الإطار اجتماعيا يقوم على التوجهات المؤسسية لإيجاد وتعزيز الثقة (Zucker, 1986). وتقدم وكالة التشاور الدائم (SCC) (*) توضيحا واحدا بخصوص كيفية استخدام الأبنية المؤسسية لتحسين وترسيخ الثقة في التفاوض الدوري والمعقد، وخاصة عندما يكون جانب عدم الثقة موجودا بشكل مرتفع عند كلا الحزبين اللذين يجري بينهما التفاوض (Kahn, 1991).

وتعتبر وكالة التشاور الدائم (SCC) نتاجا للحديث عن استراتيجية الحد من التسلح Arms Limitation بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفييتي ابتداء من سنة ١٩٦٩. وهكذا.. كانت أول نتيجة مباشرة لهذه الاستراتيجية للتفاوض الخاص (تفاوض معاهدة أو ميثاق الـ ABM العام ١٩٧٢).

(*) The Standing Consultative Commission.

لكن كان هدف الوكالة أكثر عمومية فكانت تساهم في استمرار وتطور وفعالية الموافقات التفاوضية عن طريق حل التساؤلات والأمور التي تستدعي القلق إذا ظهرت. فقد سمح هذا الميكانيزم المؤسس للأحزاب بالتوصل إلى موافقات مبدئية حتى لو كان هناك العديد من التفاصيل لا تكفي لإقناع الأحزاب بشكل خاص. وقد لاحظ «خان» (Kahn, 1991)، في مناقشة المنفعة التي تعود من استخدام هذا الميكانيزم، أن هناك وظيفة مهمة لهذه المؤسسة، هي أنها تمكن من استمرارية الاتفاق الذي من الممكن أن يصبح أكثر ملاءمة إذا أتى عاما، بدلا من أن يأتي خاصا في العديد من النقاط ذات الصلة.

إنها تعمل على بناء المرونة بالنسبة إلى تطبيق الاتفاق لتطورات سياسية وتكنولوجية جديدة. وفي هذا الصدد، تمكن مثل هذه الأبنية من التوصل إلى نهايات أكثر انفتاحا، وإلى اتفاقات ذات علاقات اجتماعية.

كما تركز هذه الأبنية على كفاءة الأنظمة المحفزة على إحداث الثقة والتعاون (yamagishi, 1986). كان تعمل على تحقيق التعاون (عن طريق تقديم منح للأكثر تعاونا)، أو معاقبة غير المتعاونين (عن طريق فرض جزاءات على الناس الأقل تعاونا).

وهناك دليل على أن نظام المكافأة له دور أكثر فعالية في إحداث التعاون أكثر من نظام توقيع الجزاءات. والذي بدوره يكون أكثر فعالية من لا شيء (McCusker, & Carnevale, 1995).





هذا الكتاب يعرض لأهم النظريات السيكولوجية في مجال علم النفس الاجتماعي التي تتعلق بالعلاقات بين الجماعات.

يتناول الكتاب سبعة موضوعات يتناول كل منها نظرية أو توجهاً نظرياً محورياً في العلاقات بين الجماعات تصب كلها في إطار واحد وهدف واحد، هو إلقاء الضوء على البعد النفسي، وإبراز أهميته في تفسير سياق العلاقات بين الجماعات، وينفرد كل موضوع منها بأهداف فرعية، ويرتبط بأحداث وظروف مجتمعية نعيشها.

في الموضوع الأول يعرض المؤلف لنظرية الهوية الاجتماعية وأبعادها السيكولوجية، وهي نظرية حديثة تنتمي إلى علم النفس الأوروبي تدور حول أفكار تتعلق برغبتنا في الانضمام إلى الجماعات.

ويتناول الموضوع الثاني نظرية أوروبية أيضاً نشأت في أوائل الثمانينيات وترتبط بالنظرية السابقة، وهي نظرية «تصنيف الذات»، وتعالج القضايا السابقة نفسها، إلى جانب أنها تغير من مفهومنا ورؤيتنا لبعض الموضوعات السيكولوجية الشائعة.

ويلقي الموضوع الثالث الضوء على قضية «التصنيف الاجتماعي»، وتعالج هذه القضية الإدراك، لا سيما إدراك الآخر (نظرة كل جماعة أو قومية أو حتى أمة حيال الأخرى) وكيف أن هذا الإدراك يتأثر بالعمليات السيكولوجية (كعمليات الاختلاف والتشابه) التي قد تشوه الإدراك.

ويبحث الموضوع الرابع نظرية المقارنة الاجتماعية، حيث تعالج هذه النظرية المحكات التي نوجدها للتعرف على ذواتنا، والعمليات النفسية التي تتدخل وتفرض على كل جماعة أن تختار جماعة بعينها للمقارنة معها كإطار مرجعي، وتطرح أفكاراً تتعلق بالهوية الاجتماعية كالحراك الاجتماعي، والإبداع الاجتماعي، والتغيير الاجتماعي...إلخ.

ويعرض الموضوع الخامس الأفكار النمطية ودورها في تشويه الواقع، فيما يتناول الموضوع السادس التعصب ونشأته، وجذوره، وصوره، وخصائصه وتفسيره، وطرق مقاومته.

ويختتم الكتاب بموضوع «التفاوض» من وجهة نظر سيكولوجية، حيث يتطرق إلى عمليات معوقات الثقة في عملية التفاوض، والتوجهات السيكولوجية التي تفسر التفاوض، والعمل على إيجاد الثقة بين الأطراف المتفاوضة.

وتنبع أهمية هذا الكتاب من أنه يطرح في موضوعاته الستة الأولى الصراع بين الجماعات وعوامل تفاقمه، بينما يطرح في فصله الأخير كيفية حل هذا الصراع، داعيا إلى نبذ لغة العنف بين الجماعات، واللجوء إلى لغة التفاوض والحوار، ولعل هذا هو الهدف الذي سعى المؤلف إلى تحقيقه من خلال هذا الكتاب.

ISBN 99906 - 0 - 190 - 9

رقم الإيداع (٢٠٠٦/٠٠٠١١)